KONJUNKTUR-VERSCHLECHTERUNG DURCH LOHNERHÖHUNGEN?

INAUGURAL-DISSERTATION
ZUR ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE
EINER HOHEN STAATSWISSENSCHAFTLICHEN
FAKULTÄT
DER LUDWIG-MAXIMILIANS-UNIVERSITÄT ZU
MÜNCHEN

VORGELEGT VON
DIPLOMVOLKSWIRT RUDOLF WEDEMEYER
AUS STERKRADE

1928
VERLAG VON DR. A. KERKSIECK & CO.
ESSEN/LEIPZIG.

Referent: Geheimrat Universitäts-Professor
Dr. Adolf Weber.

Tag der mündlichen Prüfung:
9. und 11. Juli 1928.

R. UNIV
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

KONJUNKTUR-VERSCHLECHTERUNG DURCH LOHNERHÖHUNGEN?

VON

RUDOLF WEDEMEYER
DR. OEC. PUBL.; DIPLOMVOLKSWIRT

1928

ESSEN LEIPZIG
VERLAG VON DR. A. KERKSIECK & CO.

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung,
sind dem Verfasser vorbehalten.

Copyright by Dr. A. Kerksieck & Co., Verlag;
Essen, Richard Wagnerstraße 64.

1928.

Vorwort.

Die vorliegende Arbeit weist nach, daß es für die Wirkung von Nominallohnerhöhungen ganz darauf ankommt, ob und welche Änderungen auf Geld- und Güterseite im Gange sind oder durch entsprechende wirtschaftspolitische Maßnahmen bewirkt werden. Das bemerkenswerteste Ergebnis dürfte dabei sein, daß Lohnerhöhungen je nach den bestehenden Voraussetzungen auf Geld- und Güterseite im einen Falle schädlich, im anderen Falle unschädlich sind oder sogar günstige Wirkungen ausüben.

Soweit Bedenken gegen Nominallohnerhöhungen geäußert werden müssen, geschieht das in allererster Linie wegen der schwerwiegenden ungünstigen Folgen, die eine Geldlohnerhöhung bei Fehlen bestimmter Voraussetzungen gerade für die Arbeitnehmerschaft nach sich zieht.

Die Untersuchungen gipfeln in dem Nachweis, daß Erhöhungen des Nominallohnes nur dann von einer entsprechenden Steigerung des Reallohnes der Gesamtarbeiterschaft begleitet werden, wenn entsprechend der Geldlohnerhöhung gleichzeitig die Zahlungsmittelversorgung und der Arbeitserfolg der einzelnen Wirtschafter gesteigert werden. Unterbleibt aber die entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung, so ist Arbeitslosigkeit die Folge der Geldlohnerhöhung, auch dann, wenn gleichzeitig mit der Geldlohnerhöhung eine entsprechende Steigerung des Arbeitserfolges der einzelnen Wirtschafter vor sich geht. Bei einer entsprechenden Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung wird zwar das Auftreten von Arbeitslosigkeit vermieden, doch kann in diesem Falle nur eine Steigerung des Arbeitserfolges bedenkliche inflationistische Auswirkungen der Steigerung von Geldlöhnen und Zahlungsmittelversorgung verhindern. Zu beachten ist dabei, daß diese erwünschte Steigerung des Arbeitserfolges durch die Geldlohnerhöhung nicht etwa bereits verursacht wird. Im Gegenteil wird sie durch Geldlohnerhöhungen sogar erschwert.

Sofern aber eine allgemeine Steigerung des Arbeitserfolges vorliegt und die dadurch möglich gemachte Ausweitung der Zah-

lungsmittelversorgung tatsächlich vorgenommen wird, sind allgemeine Nominallohnerhöhungen nicht nur unschädlich, sondern erwünscht — falls keine konjunkturale Arbeitslosigkeit mehr besteht.

Die Ergebnisse der vorliegenden Schrift bestätigen meine in dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?“ dargelegte Theorie, daß die Bewegungen des „Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln“ entscheidenden Einfluß auf die Konjunktur ausüben.

Für zahlreiche Anregungen bin ich Herrn Geheimrat Prof. Dr. Adolf Weber zu großem Dank verpflichtet.

München, im September 1928.

Rudolf Wedemeyer.

§ 1. Die praktische Bedeutung der Frage.

Es ist selbstverständlich, daß eine Hebung der Lebenshaltung der gesamten Arbeitnehmerschaft anzustreben ist.

Es fragt sich jedoch, ob die Lohnerhöhungen bei der heutigen Wirtschaftsstruktur ein für die Arbeitnehmerschaft immer gänzlich ungefährlicher Weg zu diesem Ziele sind. Die Erhöhungen des Lohnes betreffen immer nur den Geldlohn der einzelnen beschäftigten Arbeiter. Es ist jedoch erst noch zu untersuchen, ob mit der Erhöhung des einzelnen Geldlohnsatzes auch eine Steigerung des gesamten Geldlohneinkommens der Gesamtarbeiterschaft vor sich geht — oder ob nicht etwa durch die Lohnerhöhungen Arbeitslosigkeit erzeugt wird, welche den Mehrgeldlohn des einzelnen beschäftigten Arbeitnehmers durch einen Nullgeldlohn der arbeitslos werdenden Arbeitnehmer ausgleichen würde. Und dazu kommt noch die weit wichtigere Frage, ob diese Geldlohnerhöhungen sowohl für den einzelnen als auch für die Gesamtheit der Arbeitnehmer auch eine Erhöhung der Lebenshaltung, d. h. des Reallohnes bedeuten — und ob eine tatsächlich auftretende Steigerung des durchschnittlichen Reallohnes eine Folge der Geldlohnerhöhung ist, oder ob sie infolge anderer Wirtschaftsvorgänge auch ohne die Geldlohnerhöhung, beispielsweise durch Preissenkung eingetreten wäre.

Gegen die Fragestellung „Konjunkturverschlechterung durch Lohnerhöhungen?“ könnte von vornherein der Einwand geltend gemacht werden, daß Lohnbewegungen und Lohnerhöhungen nicht Ursache, sondern nur Folge von Konjunkturbewegungen seien. Ganz entsprechend herrscht ja auch noch die Auffassung, daß Veränderungen in der Geldmenge — die in unseren Untersuchungen ebenfalls eine Rolle spielen werden — Folge und Symptom der Konjunkturentwicklung seien.

Im Gegensatz zu solcher Anschauung ist zu betonen, daß sogar in der „freien Verkehrswirtschaft“ Änderungen in der Zahlungsmittelversorgung abhängig sind von dem Willen der Notenbankleitung, was die Menge der Zahlungsmittel betrifft; und abhängig von dem Willen und den Gewohnheiten der Bevölkerung, was die Umlaufsgeschwindigkeit (Thesaurierung, Kassenhaltung, Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr und der Kreditorganisation usw.) dieser Geldmenge betrifft. Änderungen in der allgemeinen Wirtschaftslage, wie z. B. der Ausfall der

Ernte, mögen großen Einfluß auf den Willen der Bevölkerung und auf den der Bankleitungen haben und so auf diesem Umwege zu einer Änderung der Zahlungsmittelversorgung führen. Das kann sein, aber es muß nicht sein. Wenn eine Veränderung der Zahlungsmittelmenge nun einmal nach der vorgefaßten Meinung der Notenbankleitung nicht vorgenommen werden soll, so wird sie im allgemeinen eben nicht erfolgen — gleichgültig, wie die Konjunktur verläuft[1]. Allerdings werden die Bankleitungen insbesondere bei solchen Währungen, bei denen der Notenumlauf nicht kontingentiert ist, durch Besserung der Dekkungsverhältnisse auf die Dauer zu einer Vermehrung des Stückgeldes gedrängt. Das hindert nicht, daß sie einen weiten Spielraum zur Betätigung ihrer Auffassung zu haben pflegen.

Für den Geldlohn gilt im „freien Spiel der Kräfte" (d. h. solange weder auf seiten der Arbeitgeber noch der Arbeitnehmer Organisationen bestehen) bekanntlich der Satz, daß die Lohnhöhe das Ergebnis der Marktlage ist. Eine Lohnänderung kann dann allerdings nur als Folge einer Konjunkturänderung auftreten.

Sobald aber der Lohn durch Organisationen und Maßnahmen verschiedenster Art beeinflußt wird, wird seine Höhe nur insoweit von der Arbeitsmarktlage bestimmt, als die verhandelnden Parteien bei ihren Lohnfestsetzungen auf das Verhältnis von Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkte Rücksicht nehmen — was oft nicht der Fall ist[2]. Diese Sachlage gilt insbesondere auch für das Deutschland der Nachkriegszeit: „Ist es doch fast zur Regel geworden, daß Tarif- und Lohnstreitigkeiten durch Schiedssprüche

---

[1] Die Ende 1927 mehrfach verkündete und längere Zeit durchgeführte Absicht des deutschen Reichsbankpräsidenten, den deutschen Umlauf an Stückgeld (Banknoten und Münzen) nicht wesentlich über die Höhe von sechs Milliarden steigen zu lassen (Hjalmar Schacht: Rede in Berlin am 27. Oktober 1927 und Rede in Bochum am 18. November 1927), ist ein Beispiel dafür, daß es in hohem Maße auf die Meinung und den Willen der Notenbankleitung ankommt, ob und in welcher Richtung „sich" die Geldmenge verändert.

[2] Vgl. Arbeitsmarktbericht für die Rheinprovinz vom Landesarbeitsamt Rheinland (Deutsche Bergwerkszeitung vom 2. IX. 28): „Ferner könnte man aus den sich mehrenden Lohnbewegungen auf eine zu erwartende Besserung des Arbeitsmarktes schließen. Lohnbewegungen gelten ebenso wie anziehende Warenpreise als ein Zeichen zunehmender Beschäftigung, weil sie sich bei aufsteigender Wirtschaft leichter durchsetzen lassen. Sie sind in die wirtschaftliche Entwicklung hinein verflochten. Der Zusammenhang zwischen Konjunkturaufstieg und Lohnbewegungen hat sich jedoch gelockert. Der Ablauf der Tarifverträge löst vielfach die Lohnbewegungen aus. Sie können deshalb nicht mehr ohne weiteres als Anzeichen für eine Besserung oder günstige Lage des Arbeitsmarktes gelten."

solcher im Auftrage des Staates wirkender Instanzen erledigt oder der Erledigung zugeführt werden." . . . „Selbst bei bestem Willen der beteiligten staatlichen Organe läßt sich ein starkes Einwirken politischer Einflüsse in ihre Entscheidungen nicht umgehen. Darunter müssen dann allzu oft rein ökonomische Erwägungen leiden" [3].

Wenn allerdings die verhandelnden Parteien angesichts etwa bestehender Arbeitslosigkeit den Lohn herabsetzen würden, so würde sich trotz der Ausschaltung des freien Spiels der Kräfte die Arbeitsmarktlage in der Lohnentwicklung auswirken. Möglicherweise aber setzen die Arbeitnehmerorganisationen mit staatlicher Unterstützung trotz bestehender übernormaler Arbeitslosigkeit sogar eine Lohnerhöhung durch, weil „hohe Löhne in den rechten Grenzen gleich einem starken Motor die Wirtschaft vorwärts treiben" (Massar)[4]. Soll diese Lohnerhöhung dann ebenfalls als eine Folge der Konjunkturentwicklung gewertet werden? Hier handelt es sich vielmehr um einen ganz selbständigen Vorgang, dessen wirtschaftliche Auswirkungen erst noch zu untersuchen sind.

Seit der Erstarkung des gewerkschaftlichen Einflusses hat sich, insbesondere auch in Deutschland, die hier zur Untersuchung stehende Entwicklung angebahnt. Die beiderseitigen Organisationen bestimmen durch Kollektivvertrag über die Köpfe der einzelnen Mitglieder hinweg den Lohnsatz. Durch amtliche Allgemeinverbindlicherklärung dieser Abmachungen wird vielfach die Gültigkeit dieser Lohnfestsetzungen sogar auf Nichtangehörige der beteiligten Organisationen ausgedehnt. In Form von staatlichen Zwangsschiedssprüchen kann selbst gegen den ausdrücklichen Willen der beteiligten Parteien der Lohnsatz gesetzlich festgelegt werden. Daß dabei „rein ökonomische Erwägungen leiden", ist nicht verwunderlich. Und daß bei diesen Lohnfestsetzungen meistens nicht von der Lage des Arbeitsmarktes ausgegangen wird, das zeigt allein schon das Jahr 1926 in Deutschland, in welchem trotz anhaltender ungewöhnlich hoher Arbeitslosigkeit

---

[3] Theodor Brauer: „Lohnpolitik in der Nachkriegszeit", Jena 1922, Seite 102 und 103.

[4] Karl Massar: „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne", Seite 75. Ein Beispiel hierzu ist folgende Stelle aus der Begründung des Vorsitzenden des Schlichtungsausschusses zum Schiedsspruch für den Sattler-, Tapezierer- und Portefeuiller-Verband, Filiale Frankfurt a. M.: „. . . . und daß eine Lohnerhöhung wünschenswert erscheint, um die wirtschaftliche Lage der Arbeiterschaft zu verbessern und durch eine Erhöhung der Kaufkraft auch die Wirtschaft in gewissem (?? R. W.) Umfange zu fördern." (Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 92 vom 19. IV. 1928).

keine Senkung des durchschnittlichen Geldlohnes erfolgte, während eine solche im freien Spiel der Kräfte unausbleiblich gewesen wäre.

Eine Anpassung der Lohnhöhe an die Arbeitsmarktlage würde zudem vor Ablauf der Tarifgeltungsdauer auf ganz besondere Schwierigkeiten stoßen. Je länger die Tarife laufen, desto größer ist daher die Wahrscheinlichkeit, daß sie der Arbeitsmarktlage nicht entsprechen, insbesondere, weil sie bei auftretender Arbeitslosigkeit eine Lohnsenkung verhindern.

Das „freie Spiel der Kräfte" hat hinsichtlich der Lohngestaltung seine Wirksamkeit verloren. Es gilt jetzt, die Auswirkung zwangswirtschaftlicher Lohnerhöhungen zu ermitteln.

Je mehr die freie Lohnbildung ausgeschaltet wurde, desto mehr hat sich das Augenmerk der Wirtschaftswissenschaftler und auch der breiteren Öffentlichkeit der Frage nach den Auswirkungen dieser Lohnpolitik zugewandt. Insbesondere haben Cassel[5], Conrad[6], Lampe[7], Lukas[8], Weber[9] und Zwiedineck[10] die Auffassung vertreten, daß das Festhalten an der einmal erreichten Nominallohnhöhe einer Überwindung der Arbeitslosigkeit Schwierigkeiten bereite und daß künstliche — der Arbeitsmarktlage nicht entsprechende — „Preiserhöhungen für die Arbeitsleistung" eine Verringerung des Beschäftigungsgrades nach sich zögen.

Genau das Gegenteil glauben die Arbeitnehmergewerkschaften nachweisen zu können. Ihre Auffassung besagt im wesentlichen, daß durch Lohnerhöhungen die Kaufkraft der Bevölkerung gesteigert würde, und daß auf diesem Wege eine Belebung der Gütererzeugung und eine Überwindung der Arbeitslosigkeit zu erreichen sei. Am deutlichsten scheint diese Auffassung von Karl Massar gefaßt worden zu sein, der seine Gedankengänge[11] in folgendes Ergebnis zusammenfaßt:

---

[5] Gustav Cassel: „Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel" 1927.

[6] Otto Conrad: „Absatzmangel und Arbeitslosigkeit als Dauerzustand", 1926/27.

[7] Adolf Lampe: „Notstandsarbeiten oder Lohnabbau?" 1927.

[8] Eduard Lukas: „Das wahre Wesen und die wahren Aufgaben der Arbeitslosenversicherung usw.", 1926.

[9] Adolf Weber: „Allgemeine Volkswirtschaftslehre", 1928.

[10] Otto von Zwiedineck-Südenhorst: „Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit."

[11] Karl Massar: „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne", 1927. Verlag des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes.

„Es ist volkswirtschaftlich an der Tatsache nicht zu rütteln, daß — insbesondere gemessen an der gegenwärtigen Wirtschaftsstruktur — hohe Löhne in den rechten Grenzen gleich einem starken Motor die Wirtschaft vorwärtstreiben, indem sie nicht nur den wirtschaftlichen Ablauf an sich — Konjunktur, Krise — günstig beeinflussen, sondern auch schon die synthetischen Bestandteile derselben — Konsumenten, Arbeiter, Technik, Unternehmer — leistungsfähiger machen und verbessern. Hohe Löhne bewirken — zumal die Wirtschaftsgebiete heute großenteils mit Lohnempfängern bevölkert sind — erhöhten Absatz und flüssigere Wirtschaftsgebarung, sie reißen die Wirtschaft heraus aus Schlappheit und Erschöpfung, geben der Konsumtion neue Mittel und spannen die hinter der Produktion stehenden Kräfte an. Niedrige Löhne sind gleichbedeutend mit Stockung in der Absatzmöglichkeit, Stockung in der Produktion und wirtschaftlichem Stillstand“ [12].

Es ist nunmehr die Aufgabe der folgenden Überlegungen, durch eine systematische Behandlung dieser Fragen Klarheit in die Zusammenhänge zwischen Lohnerhöhungen und Konjunkturentwicklung zu bringen.

§ 2. Der Begriff der Lohnerhöhung.

Unter „Lohnerhöhung“ wird im folgenden nicht nur eine Erhöhung des Lohnes für Handarbeit verstanden, sondern darüber hinaus eine Erhöhung der Bezahlung für Arbeitsleistung schlechthin, soweit es sich um Angestellte und Arbeiter in privatwirtschaftlich geleiteten Betrieben handelt. Es sind darin also die Arbeitnehmer in den Erwerbsunternehmungen des Staates einbegriffen, während die vom Staat für Verwaltungsarbeiten besoldeten Beamten und Arbeiter nicht in diesen Kreis von Arbeitnehmern einbezogen sein sollen. Diese Einschränkung erscheint deshalb erforderlich, weil die Erhöhung der vom Staat gezahlten Einkommen eine Erhöhung der Steuereinnahmen und möglicherweise eine Erhöhung der Steuersätze erforderlich machen würde, wodurch ein neuer ursprünglicher Vorgang in die Untersuchung hineingezogen und diese erschwert werden würde. Die Untersuchung bleibt deshalb auf die Lohnerhöhung in privatwirtschaftlich geleiteten Betrieben beschränkt.

---

[12] Wenn Massar schlechthin von hohen Löhnen spricht, so meint er doch, das geht aus dem ganzen Zusammenhang hervor, Erhöhungen des Lohnes.

Da entsprechend der heutigen Wirklichkeit in Deutschland bei Lohnerhöhungen nicht an eine zwangswirtschaftliche oder freiwillige Senkung der Warenpreise gedacht wird (durch die eine Reallohnerhöhung bewirkt werden würde), sondern an eine ursprüngliche Erhöhung der Geldlöhne, so gilt es, die Folgen einer Nominallohnerhöhung zu untersuchen.

Soll es sich dabei um Erhöhungen des Nominallohnes pro Stunde, Tag oder Woche handeln? Zwar kommt es für die einzelne Unternehmung vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt auf den Stundenlohn an; denn er entscheidet wesentlich über die Lohnunkosten für das Stück der Erzeugnisse. Volkswirtschaftlich gesehen aber hat der Lohn nicht nur Bedeutung als Kostenbestandteil und — als Einkommen — als preisbildender Faktor (Änderungen der Grenzkosten und der Nachfrage bei Lohnänderungen), sondern in der heutigen Geldwirtschaft auch eine große Bedeutung für das Zahlungswesen der Volkswirtschaft. Nun wird der Lohn nicht stündlich, sondern teilweise täglich, oder — für Gehaltsempfänger — monatlich, meist aber wöchentlich an die Arbeitnehmer ausgezahlt. Eine Erhöhung des Stundenlohnes wird sich im Zahlungsmittelbedarf der Volkswirtschaft dann nicht auswirken, wenn die Wochenarbeitszeit entsprechend verkürzt wird, sodaß die in jeder Woche erforderlich werdenden Geldlohnzahlungen sich nicht verändern. Damit ist als zweckmäßiger Ausgangspunkt für die Betrachtungen die Änderung des Nominal-Wochenlohnes gefunden[1]).

In der Wirklichkeit ist es im allgemeinen üblich, die Erhöhungen des Lohnes für ganze Wirtschaftszweige bezw. Bezirke gleichmäßig vorzunehmen, beispielsweise für den gesamten Braunkohlenbergbau in Mitteldeutschland, ohne Unterschied von Betrieb zu Betrieb („Niveaulohn"). Der Wirklichkeit entsprechend wird auch in der vorliegenden Arbeit davon ausgegangen, daß Erhöhungen des Wochenlohnes gleichmäßig in dem ganzen betreffenden Wirtschaftszweige vorgenommen werden — sofern nicht ausdrücklich für besondere Überlegungen von dieser Voraussetzung Abstand genommen wird.

Was nun die Technik der Lohnerhöhungen anbelangt, so soll hier lediglich von der erfolgten Tatsache der Lohnerhöhung ausgegangen werden. Ob die Lohnerhöhung durch „freie Vereinbarung", mit oder ohne Streikdrohungen oder durch amtliche Festsetzung erfolgt ist, das mag dahingestellt bleiben.

---

[1]) Die Auswirkung einer Lohnerhöhung in diesem Sinne auf die Stückkosten im einzelnen Betrieb ergeben sich dann aus einer Gegenüberstellung des Nominal-Wochenlohnes mit der wöchentlichen Gütererzeugung.

In Anlehnung an die heutigen tatsächlichen Verhältnisse in Deutschland wird ferner vorausgesetzt, daß bei einer Erhöhung der Löhne in dem einen Wirtschaftszweig nicht etwa entsprechende Herabsetzungen in anderen Wirtschaftszweigen vorgenommen werden. Selbst bei einem Rückgang der Nachfrage nach irgendwelchen Erzeugnissen werden in den davon betroffenen Betrieben keine Herabsetzungen des Lohnes vorgenommen, da die Lohntarife weiterlaufen und auch nach Ablauf ihrer Geltungsdauer nicht ermäßigt werden — von ganz verschwindenden Ausnahmen abgesehen.

Wenn demgemäß in einem Wirtschaftszweige eine Lohnerhöhung vorgenommen wird, während alle anderen Löhne in der Volkswirtschaft die gleichen bleiben, so bedeutet die Lohnerhöhung eine Erhöhung des Durchschnittslohnes in der Volkswirtschaft.

Fassen wir alle diese Abgrenzungen zusammen, so verstehen wir im folgenden — soweit nicht im einzelnen Falle ausdrücklich davon abgerückt wird — unter „Lohnerhöhung" eine Erhöhung des Reichs-Durchschnitts-Nominal-Wochenlohnes mittels Erhöhung des Nominalwochenlohnes für die einzelnen beschäftigten Angestellten und Arbeiter privatwirtschaftlich geleiteter Unternehmungen eines oder mehrerer Wirtschaftszweige. Diese Fassung kommt im allgemeinen der Wirklichkeit in Deutschland am nächsten.

Zu einer „allgemeinen" Lohnerhöhung wird diese erst dann, wenn innerhalb eines verhältnismäßig kurzen Zeitraumes in allen Erwerbsunternehmungen der Volkswirtschaft die Löhne und Gehälter erhöht werden.

§ 3. Der Begriff der Konjunkturverschlechterung.

Zunächst ist die Tatsache zu verzeichnen, daß der Inhalt des Begriffes der Konjunktur noch umstritten ist. Von verschiedenen Theoretikern wurde bereits an einer Bestimmung dieses Begriffes gearbeitet, u. a. von Lansburgh[1], Röpke[2] und Fricke[3]. Der letzte von diesen faßt seine Überlegungen folgendermaßen zusammen:

---

[1] Alfred Lansburgh im Oktoberheft 1926 seiner Monatsschrift „Die Bank".

[2] Wilhelm Röpke: „Die Konjunktur", 1922.

[3] Rolf Fricke: „Konjunktur und Einkommen", 1927.

„Volkswirtschaftliche Konjunktur ist die ständig wechselnde Gestaltung der Absatzverhältnisse der Summe aller Unternehmungen auf dem Markte, die in der Einkommensentwicklung der Unternehmer und Arbeitnehmer (d. h. aller, die erwerbswirtschaftlich in Unternehmungen tätig sind) ihren Maßstab und ihre Auswirkung findet."

Nach dieser Begriffsbestimmung liegt keine Veränderung der Konjunktur vor, wenn folgende Änderungen im Wirtschaftsleben auftreten. (Es ist das im Grunde genommen nahezu das grundsätzliche Ergebnis einer Nominallohnerhöhung bei Rationalisierung, aber gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung, wie wir noch sehen werden.) : Zehn Prozent der Arbeitnehmerschaft werden entlassen, sie erhalten kein Nominaleinkommen mehr. Stattdessen erhalten die noch tätigen Wirtschafter entsprechend mehr. Das Entsprechende geht bei den Unternehmern vor sich. Somit sind die Nominaleinkommen der Unternehmerschaft sowie der Arbeitnehmerschaft gleichgeblieben. — Im gleichen Zeitraum, in welchem diese Verschiebungen auftreten, erfolgt z. B. eine Steigerung des Arbeitserfolges durch Rationalisierung, sodaß von den noch tätigen Wirtschaftern jetzt jeder einzelne mehr Güter herstellt als vorher, und zwar stellen jetzt diese 90% der Arbeitnehmerschaft (die nach obigem volkswirtschaftlich 100% Nominaleinkommen erhalten) gerade 100% der früheren Gütererzeugung her. — Dann haben wir: Gleichgebliebenes Nominaleinkommen der Bevölkerung als Gesamtheit, gleichgebliebenen Mengenabsatz an Gütern (und gleichgebliebene Gütererzeugung), gleichgebliebene Stückpreise, gleichgebliebene volkswirtschaftliche Gesamtpreissumme, gleichgebliebenes Realeinkommen der Bevölkerung, aber 10% der Arbeitnehmer und der Unternehmer sind arbeitslos geworden. Ist das jetzt noch dieselbe Konjunkturlage wie vordem? Die Arbeitslosen werden von einer schlechten Konjunktur sprechen und die noch beschäftigten Wirtschafter von einer guten Konjunktur, und nach Frickes Begriffsbestimmung hat sich die Konjunktur weder gebessert noch verschlechtert; denn volkswirtschaftlich sind die Absatzverhältnisse und die Einkommen ebenso groß wie vorher. Also keine Konjunkturänderung trotz des Auftretens von Arbeitslosigkeit?

Es ist ja allerdings alles beim alten geblieben, was die volkswirtschaftliche Summe von Geldeinkommen, Gütererzeugung und Preisen betrifft. Aber soll denn die „Menge" der Beschäftigungsmöglichkeit nicht als wesentlicher Faktor gewertet werden? Wiegt

nicht vielleicht doch das Elend der Arbeitslosen schwerer als das zusätzliche Einkommen der anderen Wirtschafter?

Gehen wir von der oben angenommenen Sachlage aus, daß die noch beschäftigten neunzig Prozent der Arbeitnehmerschaft genau ebensoviel an Realeinkommen (Gütermenge) mehr haben, wie für die Arbeitslosen ausgefallen ist! Der noch beschäftigte Arbeitnehmer wird die ihm zusätzlich zur Verfügung stehenden Kaufmöglichkeiten zur Befriedigung solcher Bedürfnisse verwenden, die in der allgemeinen Bedürfnisskala an letzter Stelle stehen (Branntwein, Tabak, Bier usw.), während der jetzt arbeitslose dieselbe Kaufkraft zur Befriedigung all jener Bedürfnisse verwendet hätte, die allgemein an erster Stelle auf der Bedürfnisskala stehen (Brot, Kartoffeln, Fleisch). Dieselben „Preismengen" von Genußgütern vermögen also — als zusätzliches Einkommen — bei den noch beschäftigten Arbeitnehmern nur eine geringere Bedürfnisbefriedigung herbeizuführen als andernfalls bei den Arbeitslosen. Die Bedürfnisbefriedigung ist also volkswirtschaftlich geringer geworden bei allerdings mengen- bezw. preismäßig (Gesamtpreissumme) gleichgebliebener Gütererzeugung und gleichgebliebenem Realeinkommen der Volkswirtschaft. Nun ist aber die Bedürfnisbefriedigung die Aufgabe des Wirtschaftslebens. In dem besprochenen Falle wird nunmehr diese Aufgabe in einem geringeren Maße als vorher erfüllt. Soll man hierin nicht eine Konjunkturveränderung, und zwar eine Konjunkturverschlechterung sehen? Diese Konjunkturverschlechterung hat den Nachteil, daß man sie nicht in Zahlen messen kann, zumal auch noch seelische Momente hereinspielen, insofern als z. B. die „innere Befriedigung" fortfällt, welche die Arbeit den jetzt Arbeitslosen verschaffte. Aber diese Tatsache der Unmeßbarkeit hindert nicht, daß hier eine Konjunkturverschlechterung, nämlich eine Verringerung der gesamten Bedürfnisbefriedigung vorliegt — im Gegensatz zu Frickes Begriffsbestimmung, nach welcher in diesem Fall die Konjunkturlage genau die frühere ist. Diese Überlegungen zeigen, daß man bei der Frage nach der Konjunkturlage dem Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft besondere Aufmerksamkeit zu widmen hat.

Die vorstehenden Ausführungen lassen erkennen, daß man unter „Konjunkturverschlechterung" letzten Endes soviel zu verstehen hat wie unter „Verschlechterung der Bedürfnisbefriedigung der Gesamtheit der Wirtschafter".

§ 4. Die Voraussetzungen für die folgenden Untersuchungen.

In sehr vielen Fällen erwachsen Meinungsverschiedenheiten über die zu erwartenden Folgen einer wirtschaftspolitischen Maßnahme aus den verschiedenen Voraussetzungen, von denen die streitenden Parteien stillschweigend ausgehen[1]. Unter verschiedenen Voraussetzungen kommt man eben zu ganz verschiedenen, vielleicht entgegengesetzten Ergebnissen. So erklärt sich auch manche unfruchtbare theoretische Auseinandersetzung auf lohnpolitischem Gebiet.

Zur Verhütung von ähnlichen Mißverständnissen seien daher die Voraussetzungen für die folgenden Untersuchungen hier aufgezählt[2]. Soweit nicht in den betreffenden Abschnitten ausdrücklich davon abgerückt wird, gelten folgende Voraussetzungen:

a) Die einzelnen Wirtschafter suchen ihre Ziele unter sparsamster Verwendung der ihnen zur Verfügung stehenden Mittel zu erreichen. (Beispielsweise sucht der Unternehmer mit den ihm zur Verfügung stehenden Geldmitteln so zu wirtschaften, daß er durch Niedrighaltung der Unkosten einen möglichst großen Gewinn erzielt.)

b) Es herrscht „freie Wirtschaft" (im Gegensatz zur Zwangswirtschaft), soweit nicht die untersuchten Maßnahmen insbesondere der Lohnpolitik an sich zwangswirtschaftlichen Charakter tragen. (Beispielsweise darf der Unternehmer die Preise erhöhen oder senken oder den Betrieb stilllegen. Unter Stillegung wird in den Untersuchungen nicht etwa eine bloße Kampfmaßnahme (Unternehmerstreik) verstanden, sondern die notwendige Folge dauernder Verluste, wozu auch die Konkurse zu rechnen sind.) — Das „freie Spiel der Kräfte" ist hinsichtlich der Lohnentwicklung und monopolistischer Preisgestaltung ausgeschaltet.

c) Es handelt sich in den Hauptteilen 2 bis 5 dieser Schrift um eine „geschlossene Wirtschaft", die von der Verbindung mit dem Auslande abgeschnitten ist. Durch eine Gesamtbetrachtung der Auswirkung von lohnpolitischen Maßnahmen

---

[1] Beispielsweise wird eine Schrift über Lohnerhöhungen veröffentlicht, deren Verfasser stillschweigend voraussetzt, daß außer der Höhe des Lohnes ursprünglich nichts geändert wird. Der Leser übersieht diese vielleicht ohnehin stillschweigende Voraussetzung und nimmt an, eine gleichzeitige Steigerung der Zahlungsmittelversorgung sei selbstverständlich, woraus sich dann Mißverständnisse ergeben.

[2] Diese Voraussetzungen sind nur ein Mittel zur Vermeidung unfruchtbarer Weitschweifigkeit der Ausführungen und dienen der Übersichtlichkeit und Klarheit der Gedankengänge.

auf die wirtschaftlichen Auslandsbeziehungen werden im 6. Hauptteil die Ergebnisse von 2 bis 5 auch in dieser Hinsicht mit der Wirklichkeit in Übereinstimmung gebracht.

d) Soweit nicht ausdrücklich — insbesondere hinsichtlich Zahlungsmittelversorgung und Gütererzeugung — davon abgegangen wird, gilt die Voraussetzung von „ceteris paribus"; d. h. es wird ursprünglich außer der Lohnhöhe sonst nichts verändert.

Die Voraussetzungen unter a) und b) entsprechen im großen ganzen einer normalen Wirtschaft, während die unter c) und d) in nachträglichen Betrachtungen fallen gelassen werden. Somit erhält das Ergebnis der Überlegungen Bedeutung für die Lohnpolitik.

Die Frage des Bevölkerungszuwachses ist nicht ausdrücklich berücksichtigt worden, wie auch die Einwirkungen sozialer Strukturwandlungen unberücksichtigt blieben[3]. Der Bevölkerungszuwachs nimmt an sich den Rang zusätzlichen Arbeitnehmerangebots ein, in derselben Richtung können soziale Strukturwandlungen wirken. An sich bringen diese Vorgänge eine Vergrößerung der Arbeitslosigkeit, d. h. der Zahl der Arbeitsuchenden mit sich. Hinsichtlich dieser Vorgänge gilt daher das über die Mittel zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit Gesagte[4].

§ 5. Die Einteilung der Untersuchungen.

Es ist eine weitverbreitete Anschauung, daß eine Steigerung der „Spartätigkeit" eine Lohnerhöhung nach sich ziehe oder doch die Voraussetzungen für diese schaffen würde. Zunächst soll daher von dem Einfluß der „Kapitalakkumulation" auf die Lohnhöhe und auf die Konjunktur in einem 1. Hauptteil die Rede sein. Dann werden — in Anlehnung an die in den lohntheoretischen Auseinandersetzungen vorgebrachten Beweisgründe — Änderungen auf Geld- und Güterseite als jeweils gleichzeitig mit der Lohnerhöhung erfolgend angenommen.

---

[3] Diese Fragen finden besondere Beachtung in der Abhandlung „Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit" von Otto von Zwiedineck-Südenhorst (a. a. O.).

[4] Beispielsweise muß die Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung bei einer allgemeinen Geldlohnerhöhung nicht nur für den Mehrlohn, sondern darüber hinaus auch für den Bevölkerungszuwachs ausreichen, wenn Arbeitslosigkeit vermieden werden soll. Doch haben diese Fragen nur mittelbare Bedeutung für die Frage nach den Folgen der Lohnerhöhungen.

Zunächst wird die Lohnerhöhung unter der üblichen Voraussetzung von „ceteris paribus“ untersucht, d. h.

1. bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung und gleichbleibendem Arbeitserfolg. (2. Hauptteil).

Weicht man von der Voraussetzung „ceteris paribus“ nunmehr hinsichtlich einer Steigerung des Arbeitserfolges ab, so ist die Lohnerhöhung zu untersuchen

2. bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung und steigendem Arbeitserfolg. (3. Hauptteil).

Eine Abweichung von „ceteris paribus“ hinsichtlich einer Steigerung der Zahlungsmittelversorgung erfordert eine Untersuchung der Lohnerhöhung

3. bei steigender Zahlungsmittelversorgung und gleichbleibendem Arbeitserfolg. (4. Hauptteil).

Schließlich können noch beide Daten gleichzeitig mit der Erhöhung der Löhne vergrößert werden, dann erfolgt die Lohnerhöhung

4. bei steigender Zahlungsmittelversorgung und steigendem Arbeitserfolg. (5. Hauptteil).

Will man dann die Frage beantworten, welche die Wirkungen einer Lohnerhöhung in einer bestimmten Volkswirtschaft zu einem bestimmten Zeitpunkt sein werden, so müßte beachtet werden, unter welchen Voraussetzungen und Begleitumständen die Lohnerhöhung tatsächlich erfolgen wird. Dabei ist es natürlich denkbar, daß in einer bestimmten Volkswirtschaft eine Lohnerhöhung bei gleichzeitig sogar sinkender Zahlungsmittelversorgung durchgeführt werden soll, wofür eine besondere Untersuchung erforderlich wäre. Dieser Fall kann z. B. in Deutschland in Frage kommen, weil die geldpolitischen und lohnpolitischen Stellen oft gegeneinander arbeiten. Nach der Auffassung mancher Kreise ist ja die Lohnerhöhung ein Mittel zur Verhinderung oder Überwindung einer Wirtschaftskrise, und letztere kann sehr wohl eine Deflationskrise sein. Eine Untersuchung auch dieser Möglichkeiten würde hier zu weit führen. Es mag der Hinweis auf die Darlegungen des Verfassers in dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?“ genügen.

Da die Auswirkungen der Lohnerhöhung auf die Konjunktur geprüft werden sollen, so handelt es sich in jedem einzelnen der vier obengenannten Fälle in erster Linie um die Beantwortung der Fragen, welche Folgen für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft, für die volkswirtschaftliche Gütererzeugung und für den Reallohn des einzelnen Arbeitnehmers sowie für das Realeinkommen der Gesamtarbeitnehmerschaft zu erwarten sind.

Es ist dann noch die Aufgabe eines sechsten Hauptteiles, unter Zusammenfassung der Ergebnisse festzustellen, unter welchen Bedingungen eine Konjunkturverschlechterung als Folge einer Lohnerhöhung nicht eintritt und wann die so gefundenen Wege zur reibungslosen Durchführung der Lohnerhöhung in der in die Weltwirtschaft eingegliederten Volkswirtschaft beschritten werden dürfen.

I. Hauptteil.

§ 6. Kapitalbildung und Lohnerhöhung.

Wir sehen den Zusammenhang zwischen einer Steigerung der „Spartätigkeit" und den Lohnmöglichkeiten etwa folgendermaßen[1]: Das „Mehrsparen" bedeutet eine Einschränkung der Ausgaben der Konsumenten für Genußgüter, sodaß bei den Genußgüterindustrien eine Verringerung der Nachfrage bemerkbar wird, was eine Mindereinnahme der Genußgüterindustrien zur Folge hat. Die Konsumenten geben stattdessen die mehrgesparten Summen an Darlehnsnehmer weiter, die mit diesen Summen zusätzliche (M e h r sparen!) Nachfrage nach Ertraggütern (Produktionsmitteln usw.) ausüben, was eine Mehreinnahme der Ertraggüterindustrien bedeutet. Also ergibt sich: Mindernachfrage und Mindereinnahmen bei den Genußgüterindustrien, dagegen Mehrnachfrage und Mehreinnahmen bei den Ertraggüterindustrien. Daher schränken die Genußgüterindustrien ihre Gütererzeugung ein und e n t l a s s e n Arbeitskräfte, während gleichzeitig die Ertraggüterindustrien ihre Gütererzeugung ausweiten und Arbeitskräfte e i n s t e l l e n. Wenn in dem nunmehr verstärkten Maße gleichmäßig weitergespart wird, so werden weiterhin die Genußgüterindustrien weniger und die Ertraggüterindustrien mehr als früher einnehmen und erzeugen und Arbeitskräfte beschäftigen. (Dabei ist es fraglich, ob in den Ertraggüterindustrien genau ebensoviel Arbeitskräfte eingestellt werden wie in den Genußgüterindustrien entlassen werden.) — Nunmehr erzeugen die mit den Darlehnsmitteln neugegründeten Betriebe zusätzlich Güter für den Markt und treten mit den „alten" Betrieben in Wettbewerb um die Nachfrage und das Geld der Käufer, in welchem sie infolge ihrer technischen Überlegenheit — bei der Errichtung ihrer Anlagen konnten die neuesten Fortschritte der Technik berücksichtigt werden — im allgemeinen obsiegen. Sie fragen Arbeitskräfte nach und nehmen die in den niederkonkurrierten Betrieben entlassenen Arbeitskräfte auf. So geht fortlaufend eine Neugründung von Betrieben und ebenso Stilllegung der schwächsten Betriebe vor sich[2]. Eine Steigerung der

---

[1] Vgl. „Wie beherrscht man die Konjunktur?" Seite 33 ff.

[2] Dieser Vorgang spielt sich teilweise auch innerhalb der einzelnen Betriebe zwischen den Betriebsabteilungen ab; vgl. Schluß von § 7.

Nachfrage nach Arbeitskräften ist dabei nicht zu erkennen. (Das Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung war vorausgesetzt, wie das auch in dem nachfolgenden Gedankengang der Fall ist.)

Dagegen würde jene Betrachtungsweise, welche anscheinend der herrschenden Meinung mehr oder minder bewußt zugrunde liegt, etwa folgendermaßen lauten: Die „Mehrsparer" geben die ihnen als Einkommen ausgehändigten Genußgüter an Darlehnsnehmer weiter, welche mit diesen Genußgütern Arbeitskräfte entlöhnen wollen, die ihnen Ertraggüter herstellen sollen. Nun sind aber möglicherweise bereits alle in der Volkswirtschaft verfügbaren Arbeitskräfte voll beschäftigt. Es müssen in alter Menge Genußgüter hergestellt werden, da die Sparer ihr Einkommen in Güterform bekommen, und zwar in alter Höhe. Auch die Ertraggüterindustrien sind nach wie vor voll beschäftigt, da das Sparen wie überhaupt die Wirtschaftslage bis auf das Mehrsparen die gleichen blieben. Da nun die Darlehensnehmer keine frei verfügbaren Arbeitskräfte vorfinden, bieten sie einen höheren (Natural-) Lohn, der die Arbeiter veranlassen soll, ihre bisherigen Arbeitsstätten zu verlassen, um nun zu einem höheren Lohn zu arbeiten. Diese Arbeiternachfrage zwingt auch die anderen Industrien, einen höheren Lohn zu bieten, weil ihnen sonst die Arbeiter davonlaufen. So käme es infolge der Steigerung des Spargrades zu einer Lohnerhöhung sogar im freien Spiel der Kräfte. —

Dieser Gedankengang liegt wohl auch letzten Endes jener Auffassung zugrunde, welche von einer Ausweitung der Spartätigkeit erhofft, daß die Mittel für Lohnzwecke („Lohnfonds") dadurch vermehrt werden und eine Lohnerhöhung ermöglicht wird. Es handelt sich hier um eine so weit verbreitete Meinung, daß sogar Adolf Lampe, der sich sonst sehr ablehnend über Lohnerhöhungen äußert, schreibt [3]:

„Der Lohnfonds ist ganz gewiß nicht starr. Er wächst genau entsprechend dem stetigen Zufluß an Kapitaldisposition, aber er kann nicht durch Machteingriffe der Gewerkschaften oder des Staates künstlich von heute auf morgen vergrößert werden." Offenbar soll damit gesagt sein, daß eine Steigerung der Spartätigkeit (d. i. der „stetige Zufluß an Kapitaldisposition" oder doch ein Teil davon) die Nachfrage nach Arbeitskraft und damit den Gesamtlohn bezw. den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft steigern oder die Voraussetzungen für eine Lohnerhöhung schaffen würde.

---

[3] Adolf Lampe: „Notstandsarbeiten oder Lohnabbau?", 1927, S. 114.

Aus dem weiter oben geschilderten „herrschenden" Gedankengang würde sich ferner ergeben, daß in dem Falle des Vorliegens von Arbeitslosigkeit die Darlehensnehmer mit ihrer Arbeiternachfrage zwar nicht die Einzellöhne in die Höhe treiben, daß sie aber stattdessen die Arbeitslosen mit diesen Gütern entlöhnen und somit eine Überwindung der Arbeitslosigkeit, also letzten Endes sogar einen Konjunkturaufstieg bewirken würden. Somit würde nach jener Ansicht die Steigerung des Spargrades entweder eine Lohnerhöhung für alle bisher beschäftigten oder eine Mehrbeschäftigung von Arbeitskräften bei gleichen Einzellöhnen herbeiführen.

Der „herrschende" Gedankengang nimmt fälschlicherweise ohne weiteres als gegeben an, daß selbst bei einer Erhöhung des Spargrades noch genau soviel Genußgüter hergestellt werden wie vorher und daß demgemäß der Beschäftigungsgrad in den Genußgüterindustrien der frühere bleibt. Darin liegt der Fehler jener Betrachtung. Schon die Beachtung der Tatsache, daß die gleichzeitige Zahlung hinfort größerer Lohnsummen rein technisch den Zahlungsmittelbedarf steigert und daß das Mehrsparen nicht ohne weiteres eine Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung bedeutet, muß Bedenken gegen das Ergebnis der zur Rede stehenden Gedankenführung hervorrufen. Bei unserer Gedankenführung hat sich dagegen gezeigt, daß die Einnahmen der Genußgüterindustrien nachlassen und daß die Erzeugung von Genußgütern eingeschränkt wird — wie es ja auch der volkswirtschaftliche Sinn des Sparens ist, die Erzeugung von Genußgütern zugunsten der von Ertraggütern einzuschränken.

§ 7. Krisenverhütung durch Lohnerhöhungen?

Zur Unterkonsumtionslehre Lederers.

Abweichend von den Ergebnissen dieser Schrift kommt Emil Lederer in seiner Abhandlung „Konjunktur und Krisen"[1] zu der Auffassung, daß durch Lohnerhöhungen eine Verschlechterung der Konjunktur verhindert werden könne.

Lederer betrachtet die Entwicklung von Preisen und Löhnen in der „Hochkonjunktur" (worunter er offenbar den Konjunkturaufschwung versteht) und führt aus:

---

[1] Emil Lederer: „Konjunktur und Krisen" im Grundriß der Sozialökonomik, Band IV, 1925.

„Ferner ist anzunehmen, daß (im Konjunkturaufstieg, R. W.) die Produktpreise im allgemeinen rascher steigen als die Löhne. Das ist schon in der Mechanik des Arbeitsmarktes begründet, außerdem beobachten wir bei steigender Konjunktur, daß die Gewinne rascher steigen als das Preisniveau. Das ist jedoch nur möglich, wenn die Preiskomponenten (Selbstkosten des Fabrikanten, R. W.) der einzelnen Produkte nicht so rasch steigen als der Preis des Produktes [2]. Da aber Rohstoffe, Halbfabrikate usw. ihrerseits wieder Produkte sind, und Gewinne in ihren Preisen tragen, so kann eine allgemeine Steigerung der Produktion, wofern ausgelöst durch steigende Rentabilität, nur stattfinden, bei Zurückbleiben der Lohnquote hinter den Preissteigerungen. Ein Steigen der Gewinne über das Maß der Geldentwertung (d. i. Preissteigerung, R. W.) hinaus ist bei allgemeiner Preissteigerung eben nur möglich, wenn eine Komponente der Kosten weniger rasch steigt, als die andern“ [3].

Seine weiteren Ausführungen ruhen auf den beiden folgenden Sätzen: „Wenn wir die Hochkonjunkturperiode betrachten, so finden wir also, daß in ihr alle Preise steigen“ [4] und: „Auch die Löhne steigen an. Aber sie steigen nicht so rasch an“ [5].

„Eine wirklich allgemeine Störung der Güterproduktion tritt vielmehr dadurch ein, daß die Gesamtmasse der auf den Markt kommenden Produkte sich nicht verkaufen kann, was aber nur der Fall ist, weil die als „Einkommen“ verwendete Kaufkraft geringer ist als die Preissumme aller erzeugten Fertiggüter.“ . . . . . „So stoßen wir, auch wenn wir die große Bedeutung des technischen Elementes, seine Wichtigkeit für die Länge der Produktionsperiode zugeben, wieder auf den schon mehrfach betonten Tatbestand: Auseinanderklaffen zwischen Produktionsentwicklung und Einkommensentwicklung (Einkommen in dem Sinne des tatsächlich ausgegebenen und ausgebbaren Einkommens verstanden), welches allein eine uni-

---

[2] Gegen diese Fassung könnte man einwenden, daß „die Gewinne“ selbst dann rascher steigen können als das Preisniveau, wenn die Preiskomponenten ebenso rasch steigen als der Produktpreis, wenn nur der Mengenabsatz der betreffenden Unternehmung steigt. Wie sich aber weiter unten zeigen wird, meint Lederer statt „Preisniveau“ hier „Gesamtpreissumme“, worin die abgesetzte Menge mit einbegriffen ist.

[3] a. a. O., Seite 383.

[4] a. a. O., Seite 388.

[5] a. a. O., Seite 389, vgl. 390.

versale Krise und ihr regelmäßiges Auftreten zu erklären vermag“ [6].

Aus dieser Anschauung ergibt sich für Lederer notwendig die Forderung nach Lohnerhöhungen:

„Wenn die Krisen auf die Disproportionalität der Einkommen zurückgehen, so könnten sie durch Erhöhung der Löhne und Gehälter und Minderung der Kapitalerträge leicht behoben werden. Das würde zwar auf der einen Seite die Gewinne reduzieren, jedoch andererseits sehr rasch den Konsum steigern und damit die Störung auf den Märkten überwinden, allerdings die Akkumulation reduzieren“ [7].

Die von Lederer gebrachte Begründung für die angebliche Notwendigkeit von Lohnerhöhungen wurde in ähnlichen Grundzügen 1891 von Heinrich Herkner [8] in vier Thesen zusammengestellt als eine Zusammenfassung der Ansichten von Lauderdale, Sismondi und Rodbertus, denen Herkner damals seine Forderung nach Lohnerhöhungen anschloß:

„Erstens: Der sich selbst überlassene Verkehr schließt die Tendenz zu einer großen Ungleichheit der Einkommens- und Vermögensverteilung in sich.“

„Zweitens: Die Kauf- und Konsumkraft der Massen der Bevölkerung bleibt demzufolge hinter der durch die modernen technischen und ökonomischen Errungenschaften bewirkten Steigerung der Produktivität zurück.“

„Drittens: Aus diesem Mißverhältnis zwischen Kaufkraft und Produktivkraft der arbeitenden Klassen ergeben sich Absatzstockungen im Inlande, welche man durch möglichst großen Export und durch Kapitalanlagen im Auslande auszugleichen sucht“ usw.

„Viertens: Es ergibt sich somit ein Zustand latenter Krise, der schließlich weitere Fortschritte verzögert“ usw.

Wenn diese Auffassungen richtig wären, so käme es lediglich darauf an, durch geeignete staatliche Maßnahmen, z. B. durch ein ganzes Netz von Zwangsschiedssprüchen diese Lohnerhöhung durchzuführen, um so die Konjunkturverschlechterung zu verhindern und die Hochkonjunktur zu stabilisieren.

Lederer sucht zudem statistisch zu erweisen, was oben schon zitiert wurde: „daß die Gesamtmasse der auf

---

[6] a. a. O., Seite 386.

[7] a. a. O., Seite 401.

[8] Heinrich Herkner: „Die soziale Reform als Gebot des wirtschaftlichen Fortschrittes“, 1891, Seite 37.

den Markt kommenden Produkte sich nicht verkaufen kann, was aber nur der Fall ist, weil die als „Einkommen" verwendete Kaufkraft geringer ist als die Preissumme aller erzeugten Fertiggüter"[9]. Zum Beweise dafür bringt er die Ergebnisse einer großen Statistik aus den Vereinigten Staaten von Amerika[10], aus der hervorzugehen scheint, daß in der Zeit des Konjunkturaufstiegs der Anteil der Industrielöhne an der Gesamtproduktion der U. S. A. zurückging.

Aus den statistischen Beispielen Lederers sei das folgende mitgeteilt, wobei zu beachten ist, daß „Wert der Gesamtproduktion" soviel heißt wie das Produkt aus erzeugter Gütermenge mal Stückpreisen, also soviel wie „Gesamtpreissumme". Dieser „Wert der Gesamtproduktion" ist errechnet aus dem — bei Lederer ebenfalls angegebenen — Produktionsindex der U. S. A. und dem Großhandelsindex. Diese Gesamtpreissumme ist der Lohn- und Gehaltssumme bei den Eisenbahnen gegenübergestellt.

	„Gesamtpreissumme":	
Jahr	Index für den Wert der Gesamtproduktion	Lohn- und Gehaltssumme bei den Eisenbahnen
	1915 = 100	1915 = 100
1915	100	100
1916	147	119
1917	211	140
1918	234	209

„Auch hier zeigt sich dasselbe Bild: die Gesamtbezüge, welche von den Eisenbahnen bezahlt werden, steigen nicht so rasch, als die Gesamtpreissumme der in der Volkswirtschaft erzeugten und auf den Markt gebrachten Waren. Diese Personengruppe war also während dieser Jahre nicht in der Lage, eine ebenso große Quote der Gesamtproduktion zurückzukaufen, als 1915 . . . . . ." usw.[11].

Schon bei Betrachtung des obigen Beispiels drängt sich die Frage auf, weshalb denn noch von 1916 auf 1917 eine Steigerung der Gesamtpreissumme um 44% bei einer Steigerung der Verbrauchereinkommen um anscheinend nur 18% erfolgen konnte, nachdem schon vorher von 1915 auf 1916 einer Steigerung der Gesamtpreissumme um 47% nur eine 19prozentige Steigerung der

---

[9] a. a. O., Seite 386.
[10] „Business Cycles and Unemployment", New York 1923.
[11] Lederer, a. a. O., Seite 398.

Verbrauchereinkommen gegenüberstand — wenn eine solche Senkung der „Quote" den Absatz in Frage stellen soll. Schon 1916 hätte beginnender Absatzmangel eine weitere Übereilung der Einkommen durch die Steigerung der Gesamtpreissumme verhindern müssen. Das war aber — man muß gerade mit Lederers Auffassung sagen: sonderbarerweise — nicht der Fall. Hier ist Carl Rosch zuzustimmen, welcher schreibt: „Lederers Irrtum liegt darin, daß er glaubt, daß die Preisentwicklung von sich aus in Widerspruch zur Einkommensentwicklung treten könne. Ein solcher Widerspruch müßte sofort[12] zu einem Rückgang des Absatzes und damit der Preise führen"[13]. Dabei müßte es allerdings besser heißen: „Rückgang der Gesamtpreissumme"; denn „Rückgang des Absatzes" braucht nicht immer einen Rückgang der Stückpreise zu bringen. Dies dann nicht, wenn die Preise in dem ganzen betreffenden Wirtschaftszweig nur eben die Stückkosten deckten und bei einem Nachlassen der Nachfrage die Erzeugung und das Angebot der betreffenden Güter dementsprechend eingeschränkt werden.

Lederer stellt, wie das obige Beispiel bestätigt, den Verbrauchereinkommen die volkswirtschaftliche Gesamterzeugung gegenüber. Die Verbrauchereinkommen kaufen aber ohnehin nicht die Gesamterzeugung, sondern vorwiegend die als Genußgüter bezeichneten Erzeugnisse, während von den Ertraggütern nur ganz wenige, z. B. Häuser gekauft werden. Die weitaus überwiegende Mehrzahl der Ertraggüter wird gar nicht von den Verbrauchereinkommen gekauft, sondern von den Unternehmereinkommen, d. h. den Betriebseinkommen und Abschreibungen, daneben auch von Sparmitteln, die den Unternehmern auf dem Wege über den Darlehensmarkt zur Verfügung gestellt werden. Man darf also die Verbrauchereinkommen nur der Genußgütererzeugung gegenüberstellen — während man daneben die Betriebseinkommen und Sparmittel der Ertraggütererzeugung gegenüberzustellen hat. Die Frage lautet also nicht: Kann die Gesamtheit der Verbrauchereinkommen einen immer gleichen Anteil der volkswirtschaftlichen Gütererzeugung kaufen, sondern: Kann die Gesamtheit der Verbrauchereinkommen die Gesamtheit der erzeugten Genußgüter kaufen und kann daneben die Gesamtheit der Betriebseinkommen usw. die Gesamtheit

---

[12] von mir gesperrt.

[13] Carl Rosch: „Kreditinflation und Wirtschaftskrisen", 1927, S. 190.

der Ertraggütererzeugung aufkaufen? Diese Frage also müßte verneint werden, wenn man eine „Diskrepanz" zwischen Gütererzeugung und Nachfrage nachweisen wollte. Stattdessen kann sie bejaht werden:

Im — nach Lederer durch Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung bewirkten — Konjunkturaufschwung steigt die Kapitalbildung in den Betrieben. Die somit „kapitalisierten" Summen werden von den Unternehmern aus Wettbewerbsgründen größtenteils („1. Teil") zum Ankauf von Ertraggütern verwendet und fließen also zu den Ertraggüterindustrien. Diese zahlen die ihnen somit zusätzlich zufließenden Summen an neueingestellte Arbeitskräfte, d. h. an bisherige Arbeitslose oder für Überstunden, sowie an Anteilseigner (Dividenden) und an den Staat (Steuern) zusätzlich aus. So fließt dieser „1. Teil" der akkumulierten Gewinne als „zusätzliche" Nachfrage an den Genußgütermarkt, tritt an diesem neben den anderen Einkommen nachfragend auf und wird also durch die „Akkumulation" der Aufgabe, zu den Genußgüterindustrien als Einnahme wieder zurückzukehren, nicht entzogen. — Jenen Teil der zusätzlichen Konjunkturgewinne, welchen die Genußgüterindustrien nicht zum Ankauf von Ertraggütern verwenden, benötigen sie als „2. Teil" zur Auszahlung an ihre Anteilseigner, den Staat und — da angesichts der Gewinne eine Ausdehnung der Erzeugung lohnend erscheint — zur Bezahlung neuer Arbeitskräfte, die an den neuen Ertraggütern beschäftigt werden. Diese Summen „2. Teil" kehren über den Genußgütermarkt ebenfalls als Einnahme zu den Genußgüterindustrien zurück. Die Einnahmen der Genußgüterindustrien werden, solange sich weiter nichts neues ergibt, fortlaufend um denjenigen Betrag über ihren Kostenausgaben liegen, der in den Ertraggüterindustrien an Verbraucher ausgezahlt wird. Es wird also in dieser Höhe seitens der Betriebe weiter kapitalisiert werden, sodaß auch weiterhin die Gesamtheit der Betriebseinkommen usw. die Gesamtheit der Ertraggütererzeugung aufkaufen kann. Dabei ist zugleich die Gesamtpreissumme der Genußgüter ebenso hoch wie die Gesamtheit der Verbrauchereinkommen.

Wie hat sich denn dabei die „Quote", d. h. der Anteil der Verbrauchereinkommen an der Gesamtpreissumme aller Güter gestaltet? Der einzelne Betrieb, beispielsweise die Eisenbahn, hat höhere Gewinne als früher, zahlt aber nicht entsprechend mehr an ihre Arbeitnehmer. Die Eisenbahn läßt für diese zusätzlichen Gewinnsummen jetzt Ertraggüter herstellen, die sie sonst nicht hätte bestellen können — d. h. sie erhöht den Abschrei-

bungssatz[18]) und das Tempo der Anlagenerweiterung. Die Gesamterzeugung der Volkswirtschaft steigt also — in dieser Abstraktion — bei gleichbleibender Genußgütererzeugung dadurch, daß jetzt lediglich mehr Ertraggüter erzeugt werden als bisher. Die Gewinnsummen werden auf dem Wege durch die Volkswirtschaft schließlich wieder als Einnahme zu der Eisenbahn zurückkehren. So kann, wenn etwa die Zahlungsmittelversorgung nicht weiter ausgedehnt wird und auch die Löhne usw. nicht geändert werden, dieser Zustand doch weiterdauern: Es werden von der Eisenbahn (bezw. anderen Unternehmungen) mehr Ertraggüter gekauft als früher, die volkswirtschaftliche Gesamterzeugung ist gesteigert und der Anteil der Verbrauchereinkommen an ihr ist gesunken (aber die Genußgütererzeugung ist in dieser Konstruktion gleichgeblieben). Unmittelbare Schwierigkeiten ergeben sich also nicht aus der Senkung der Verbraucherquote; denn die Verbrauchereinkommen haben gar nicht die Aufgabe, Ertraggüter zu kaufen.

Wir finden also, daß die Ausführungen Lederers über das Sinken der „Quote" nicht als Grundlage einer Forderung nach Lohnerhöhungen aufrecht erhalten werden können. Es fragt sich nun, welchen Einfluß die (evtl. zusätzliche) Gütererzeugung mittels der neuen (evtl. zusätzlichen) Ertraggüter auf die Konjunktur ausüben wird.

Zunächst ist festzustellen, daß ein großer Teil der in der Hochkonjunktur hergestellten Ertraggüter lediglich der Erhaltung bestehender Anlagen dienen muß. In der Depression erfolgen in vielzugeringem Maße Erneuerungen der Produktionsanlagen, weil den Unternehmungen die erforderlichen Geldmittel dazu fehlen. Nachdem nun der Konjunkturaufstieg die Finanzlage der Unternehmungen wieder gekräftigt hat, erfolgt eine Steigerung der Ertraggütererzeugung schon lediglich deshalb, weil

---

[18]) „Die Abschreibung ist vielmehr ein Betrag, den bei ordnungsmäßiger Wirtschaft jedes Produkt übrig lassen muß, um auf diese Weise die durch Verschleißen oder Veralten im Laufe der Zeit verminderten Anlagewerte in ordnungsmäßiger Weise zu ersetzen, d. h. in einer Gestalt, daß eine normale Rationalisierung, die lediglich eine Kapitalerhaltung und nicht eine Kapitalvermehrung oder Kapitalverminderung einschließen soll, möglich ist. So gesehen, ist die Abschreibung nicht eine Angelegenheit des Unternehmers, sondern genau so eine Angelegenheit des Arbeiters, des Angestellten, kurz der ganzen Industrie und sogar der ganzen Volkswirtschaft. Gewährt man einer Industrie nicht einen richtigen Abschreibungssatz, so verurteilt man diese Industrie zum Absterben." (Schmalenbach: „Gutachten über die gegenwärtige Lage des Rhein.-Westf. Steinkohlenbergbaus", Berlin, April 1928, Seite 22).

jetzt wieder im erforderlichen normalen Maße die Anlagenerneuerung (Abschreibungen) vorgenommen wird, um die sich abnutzenden Anlagen auf dem erforderlichen Stande der Leistungsfähigkeit zu erhalten. Soweit hierbei technische Fortschritte angewandt werden können, wird hier die Erzeugung gesteigert. Da diese technischen Fortschritte eine Verbilligung der Erzeugung bedeuten, können diese zusätzlichen Gütermengen durch Preissenkung untergebracht werden.

Es fragt sich aber, wie es um die Rentabilität der mit Erweiterungsmitteln der Betriebe und mit Darlehen errichteten zusätzlichen Neuanlagen (Neubetrieben) bestellt sein wird. Diese Neubetriebe werden Arbeitskräfte einstellen, die im Konjunkturaufschwung mit zusätzlichen Geldmitteln — die Lederersche Voraussetzung des Konjunkturaufstiegs — entlöhnt werden und mit diesen Summen zusätzliche Nachfrage nach Gütern ausüben. Wie sie einerseits durch ihre Arbeitsleistung das Güterangebot vermehren, erhöhen sie andererseits mit ihren zusätzlichen Geldmitteln die Güternachfrage, sodaß keine Übererzeugung entsteht.

Zu ihrem weiteren Aufstieg braucht nach Lederer die Konjunktur eine Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung, zurückbleibende Einzel-Nominallöhne und Zuwachs neuer Arbeitskräfte, die aus dem Arbeitslosenheer oder aus dem Bevölkerungszuwachs beschafft werden. Nehmen wir nun an, es würde von einem bestimmten Zeitpunkte ab keine weitere Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung erfolgen und von da ab die Löhne ebenfalls gleichbleiben, so würde der Konjunkturaufstieg zum Stehen gebracht und es käme dann eine Einstellung weiterer Arbeitskräfte nicht in Frage. Wird nunmehr die Erweiterung der Erzeugungsanlagen im bisherigen Maße fortgesetzt — die Mittel dazu fließen ja in alter Weise weiter — so fehlt es jetzt an den soeben erwähnten zusätzlichen Geldmitteln, die zur Steigerung der Nachfrage dienten. Die Folge wird sein, daß die Neubetriebe, die nach neuester Technik eingerichtet sind, mit den alten Betrieben in Wettbewerb treten um das Geld und die Nachfrage der Verbraucher. Die schlechtesten von den alten Betrieben werden in diesem Kampfe unterliegen und ihre Arbeitnehmer entlassen. Im nächsten Augenblick werden weitere Neubetriebe eröffnet, die die „soeben" entlassenen Arbeitskräfte einstellen und mit diesen wiederum die schlechtesten von den alten Betrieben niederkonkurrieren. So erfolgen fortlaufend einerseits Neuerrichtungen und Erweiterungen von Betrieben mit Arbeitereinstellungen und andererseits Schließung von Betrieben mit Arbeiterentlassungen. (Dies geht

ebenso laufend vor sich wie auch die Errichtung von neuen Betrieben mit Sparmitteln aus Verbraucherhänden). Das Ergebnis ist eine gegen vorher vergrößerte Fluktuation am Arbeitsmarkt. Lohnerhöhungen könnten diese Fluktuation nicht unterbinden.

Es liegt hier keine Konjunkturverschlechterung vor; denn Nachfrage nach und Angebot von Arbeitskraft halten sich nach wie vor das Gleichgewicht, wenn es auch hie und da auf Schwierigkeiten stoßen wird, die an der einen Stelle entlassenen Arbeitskräfte sofort der anderen, Arbeiter suchenden Stelle zuzuführen. Diese Schwierigkeiten können als Friktionen bezeichnet werden [15].

Es sei noch besonders darauf hingewiesen, daß die Errichtung von Neubetrieben bei der hier zur Rede stehenden Sachlage nicht etwa in allen Wirtschaftszweigen zu gleicher Zeit begonnen wird. Es werden zu jedem Zeitpunkte solche Errichtungen begonnen. Ferner wird für die Fertigstellung der Neuanlagen für die verschiedenen Wirtschaftszweige eine verschieden lange Zeitspanne benötigt. Man kann sich daher nicht vorstellen und braucht nicht zu befürchten, daß alle diese Neuanlagen mit einem Male alle zugleich ihre Gütererzeugung beginnen, um so eine Krise hervorzurufen. Diese Krise wird also nicht eintreten.

Auch in diesen Ausführungen ergab sich kein Anhaltspunkt für eine krisenverhütende Wirkung der Lohnerhöhung, nachdem schon vorher die Unhaltbarkeit der Unterkonsumtionslehre zutage trat. Damit haben sich die Befürchtungen Lederers als unbegründet erwiesen. Es bestehen also leider keine Anhaltspunkte für die Möglichkeit der Krisenverhütung durch Lohnerhöhungen.

Im übrigen soll nicht verschwiegen werden, daß Lederer an anderer Stelle [16] zugesteht, daß Lohnerhöhungen die Krisen sogar erzeugen können, indem er sagt:

> „Grundsätzlich ist es gewiß möglich, daß die Gewerkschaften Lohnforderungen durchsetzen, welche die Volkswirtschaft übermäßig belasten und Arbeitslosigkeit zur Folge haben. Aber diese Gefahr, welche Gustav Cassel meint, ist eine sehr geringe."

---

[15] Friktion ist der Zustand, daß Angebot und Nachfrage zwar insgesamt gleichhoch sind, sich aber aus besonderen Gründen nicht finden, d. h. sich nicht ausgleichen können.

[16] Emil Lederer: „Lohnpolitik und Konjunktur", Vortrag am 28. I. 1928 vor der Konferenz des Reichsbeirates der Betriebsräte und Vertreter größerer Konzerne der Metallindustrie in Stuttgart, Seite 30.

Er betont dann, daß eine plötzliche Steigerung des Lohnes eine Stockung in der Volkswirtschaft und eine Steigerung der Warenpreise nach sich ziehe.

Soweit in der Hochkonjunktur[17] Neuanlagen zwecks zusätzlicher Erzeugung von Gütern, z. B. Genußgütern errichtet werden, so geschieht deren Finanzierung großenteils nicht aus Darlehen. Soweit wie die Betriebe eine Selbstfinanzierung der Neuanlagen durchführen können (unter Benutzung der Konjunkturgewinne), geht die bezeichnete „Niederkonkurrierung alter Betriebe" innerhalb der betreffenden Unternehmungen vor sich, also innerhalb ein und desselben Betriebes. Nehmen wir z. B. an, alle Betriebe eines Wirtschaftszweiges würden in der Hochkonjunktur selbstfinanzierte Neuanlagen errichten und mit diesen zusätzliche Gütermengen herstellen und an den Markt bringen, so würde der Preis der betreffenden Ware sinken. Diese Preissenkung hätte eine Unrentabilität der alten Anlagen innerhalb eines jeden Betriebes zur Folge (bezw. eine Verminderung der Rentabilität der alten Anlagen in manchen Betrieben) und würde die Betriebsleitung zur Stillegung dieser finanziell rückständig gewordenen Anlageteile veranlassen. — Diese Realkapitalverluste sind für die Unternehmungen dieses betreffenden Wirtschaftszweiges ungefährlich, weil ja diese Verluste durch Neubildung ausgeglichen werden. Ein etwaiger Zinsendienst für die stillgelegten Betriebsteile kann jetzt von den Neuanlagen übernommen werden, da diese ihrerseits infolge der Selbstfinanzierung nicht verzinst werden müssen. Die an den alten Anlagen bisher beschäftigten Arbeitnehmer bedienen jetzt innerhalb derselben Betriebe die neuen Anlagen. Eine Fluktuation am Arbeitsmarkte bleibt für diesen Teil der Arbeitnehmerschaft überhaupt aus. Das Ganze kommt dann auf verstärkte Anlagenerneuerung und beschleunigte Abschreibung hinaus.

Von einer „gewissen" Höchstgrenze an würde eine weitere Beschleunigung der Anlagenerneuerung vielleicht als Kapitalverschwendung zu bezeichnen sein, wenigstens im volkswirtschaftlichen Endergebnis. Diese Höchstgrenze liegt da, wo der Lohn nicht mehr über dem durch die Arbeitsmarktlage diktierten Stande liegt, sondern unter diesem, wie das aus bekannten Gründen in der deutschen Inflationszeit der Fall war.

---

[17] Hochkonjunktur ist jener Zustand der Volkswirtschaft, wo Arbeitslosigkeit nicht mehr besteht (abgesehen von der unvermeidbaren „Fluktuation" durch Stellen- und Berufswechsel) und ein weiterer Aufstieg der Konjunktur durch Mangel an Arbeitskräften erschwert ist.

Lederer hat recht, wenn er für jene Zeit eine Kapitalverschwendung feststellt. Anschließend daran sagt er[18]:

„Grundsätzlich dasselbe kann sich vollziehen in einer Konjunktur, wenn die Gewinne zu hoch sind, wenn das Kapital 20, 30, 50 v. H. abwirft."

Damit — wie mit seinem ganzen Vortrage — sucht Lederer die Zweckmäßigkeit von Lohnerhöhungen während des Konjunkturaufstieges zu erweisen. Er übersieht dabei die Tatsache, die uns noch im weiteren Verlaufe unserer Überlegungen begegnen wird, daß durch vorzeitige Lohnerhöhungen der Konjunkturaufstieg gebremst und damit die Überwindung der Arbeitslosigkeit verzögert wird, welche doch das allererste Ziel jeder Sozialpolitik sein sollte. Erst nach Aufsaugung aller Arbeitskräfte durch den Konjunkturaufstieg kann ein weiterer Aufstieg zu Lohnerhöhungen ausgewertet werden, ohne große Teile der Arbeitnehmerschaft dadurch einer Verlängerung oder sogar Verstetigung (Stabilisierung) der Beschäftigungslosigkeit auszusetzen. Und eben erst nach Aufsaugung aller Arbeitskräfte tritt die Wirtschaft bei weiterem Konjunkturaufstieg in ein Stadium ein, wo möglicherweise unter bestimmten Umständen eine Kapitalverschwendung denkbar ist und welches während der Inflationszeit erreicht wurde[19]. Vgl. hierzu unsere Ausführungen unter § 16: „Darlehenszins oder Arbeitslosigkeit als Barometer für die Lohnpolitik?"

§ 8. Exkurs: Lederers Lehre vom Konjunkturaufstieg und das Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln.

Lederer wäre vermutlich zu einem anderen Schluß hinsichtlich der Wirkung der Lohnerhöhung gekommen, wenn er beachtet hätte, daß es sich bei den von ihm geschilderten Voraussetzungen des Konjunkturaufstiegs um Veränderungen in den Beziehungen zwischen Versorgung und Bedarf an Zahlungsmitteln handelt. Lederer schildert als Wesensmerkmal des Konjunkturaufstiegs: „Daß die Löhne und Gehalte, und daß auch die Gesamtsumme der Löhne und Gehalte weniger rasch steigen als die Warenpreise und die Preissumme der Gesamtproduktion, wird nicht bestritten werden. Diese Behauptung ist ja mit dem wesentlichen

[18] Vortrag am 18. I. 1928, Seite 28.

[19] Damals stand das „Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln" über hundert Prozent.

Merkmal der ansteigenden Konjunktur: den wachsenden Gewinnen identisch“ [1].

Nun ist die „Preissumme der Gesamtproduktion“ abhängig von der Zahlungsmittel*versorgung* (Zahlungsmittelmenge mal Umlaufsgeschwindigkeit). Hinter dieser müssen nach *Lederer* die Löhne zurückbleiben, wenn ein Konjunkturaufstieg zustande kommen soll. Das bedeutet, daß der Zahlungsmittel*bedarf* für *Lohn*zwecke zurückbleiben soll. Letzten Endes liegt also das Zurückbleiben des Zahlungsmittelbedarfs hinter der Zahlungsmittelversorgung (d. i. Vergrößerung des Verhältnisses von Zahlungsmittelversorgung zu Zahlungsmittelbedarf) dem Aufstieg der Konjunktur als wesentliche Bedingung zugrunde — eine Auffassung, welcher der Verfasser der vorliegenden Schrift sehr nahe steht. Allerdings müßte es statt „Gesamtsumme der Löhne und Gehalte“ besser heißen: Durchschnitts-Nominalwochenlohn des *einzelnen* beschäftigten Arbeitnehmers. Aus der *Entwicklung* des Verhältnisses der Zahlungsmittelversorgung zu diesem Durchschnittslohn ergeben sich dann Ausmaß und Richtung der Bewegung des Beschäftigungsgrades der Arbeitnehmerschaft, d. h. sie entscheidet im wesentlichen darüber, ob die Arbeitslosigkeit steigt oder sinkt.

Geht man von *dieser* Auffassung aus, so erklärt sich der Konjunktur*abstieg* als eine Auswirkung einer der oben genannten *entgegengesetzten* Entwicklung des Verhältnisses der Versorgung zum „Bedarf an Zahlungsmitteln für den einzelnen beschäftigten Arbeitnehmer“, d. h. als Auswirkung einer *Verkleinerung* dieses Verhältnisses. Diese Verkleinerung kann bei nicht entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung gerade durch eine Lohn*erhöhung* herbeigeführt werden, womit sich also im Gegensatz zu *Lederer* die Vermutung ergibt, daß *Lohnerhöhungen eine Konjunkturverschlechterung herbeizuführen vermögen*. Und diese Frage gilt es nunmehr zu untersuchen.

---

[1] Emil *Lederer*, „Konjunktur und Krisen“, a. a. O., Seite 401.

II. Hauptteil.

Lohnerhöhungen „ceteris paribus": Die Folgen von Lohn- und Gehaltserhöhungen bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung und gleichbleibendem Arbeitserfolg der einzelnen beschäftigten Wirtschafter.

§ 9. Die Folgen für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft bei dem „Niveaulohn"-System.

Lohnerhöhungen werden heutzutage, wie auch im freien Spiel der Kräfte, in der Weise vorgenommen, daß bei der Lohnerhöhung der Grundsatz „Gleicher Lohn für gleiche Arbeit" nicht verletzt wird. Es wird daher für eine bestimmte Arbeitsleistung in einem bestimmten Wirtschaftszweig in allen dazugehörigen Betrieben möglichst der gleiche Lohn gezahlt — ohne Rücksicht darauf, ob der eine oder andere Betrieb tatsächlich in der Lage wäre, wenigstens seinen eigenen Arbeitnehmern einen höheren Lohn zu zahlen, als er allgemein üblich ist. Für eine bestimmte Arbeit gibt es also überall gleicherweise den gleichen Lohn, sodaß dafür der Ausdruck „Niveaulohn" angewandt werden darf. Auf diese besondere Bezeichnung hätte Verzicht geleistet werden können, wenn nicht in neuerer Zeit der Vorschlag gemacht worden wäre, für die gleiche Arbeit von Betrieb zu Betrieb einen verschiedenen Lohn zu zahlen, je nach der Zahlungsfähigkeit der Betriebe[1]. Dieses System soll den ausgesprochenen Zweck verfolgen, die „ökonomische Vorzugsrente" für die Arbeitnehmerschaft nutzbar zu machen. In einem besonderen Abschnitt wird die Auswirkung dieses Lohnsystems zu untersuchen sein. Da hierbei die „Differentialrente" der Betriebe zu Lohnerhöhungen ausgemünzt werden soll, so ist der Ausdruck „Differentiallohn"-System der treffendste hierfür[2]. — Im folgenden wenden wir uns zunächst der Frage der „Lohnerhöhung nach dem Niveaulohnsystem" zu.

---

[1] Theodor Brauer: „Lohnpolitik in der Nachkriegszeit", 1922, Seite 152, 171, 197 usw. Derselbe: „Bodenfrage und Arbeiterinteresse", 1916.

[2] Ansätze zu einer solchen Entwicklung liegen in einzelnen Industrien bereits vor, und zwar in Form der Lohnzahlung je nach den örtlichen und betrieblichen Verhältnissen — bei Zusammenfassung der betreffenden Betriebe zu „Lohnklassen". Dabei werden jedoch Erhöhungen des Lohnes für den ganzen Wirtschaftszweig jeweils prozentual ziemlich gleichmäßig durchgeführt. Abweichungen hiervon ergeben sich hie und da durch Herübernahme

Da zunächst die Einwirkung der Lohnerhöhungen auf den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft untersucht werden soll, muß sich das Augenmerk in erster Linie auf die durch die Lohnerhöhungen bewirkte Veränderung in der finanziellen Lage der Betriebe richten; denn von der Rentabilität hängt ja die Beantwortung der Frage ab, ob und in welchem Umfange ein Betrieb weitergeführt werden kann und wird. —

Künftig sollen an die Arbeitnehmer höhere Wochenlöhne ausgezahlt werden als vorher. Die gesamte, am Zahlungstermin den Lohn- und Gehaltsempfängern auszuhändigende Summe an Zahlungsmitteln soll demnach in Zukunft in jedem einzelnen Betrieb des betreffenden Wirtschaftszweiges um den Betrag der Erhöhung der Löhne und Gehälter größer sein als bisher. — Die Unternehmer haben bisher immer — infolge entsprechenden Verkaufs von Erzeugnissen — eine ausreichende Summe zur Verfügung gehabt. Was sie darüber hinaus erzielten, benötigten sie zur Zahlung von Steuern, Zinsen und der Preise von Vorprodukten. Bei denjenigen, die nicht als „Grenzbetriebe" gewinnlos arbeiteten, blieb darüber hinaus noch eine Summe zur Zahlung von Unternehmergewinn übrig, oder auch Mittel zur Erweiterung der Anlagen. Da bei Aufrechterhaltung des bisherigen Betriebsumfanges die Ausgaben für Vorprodukte, Zinsen und Steuern nicht willkürlich herabgesetzt werden können, so kommen zur Zahlung des geforderten Mehrlohnes nur der Gewinnüberschuß (Fall 1), die Mittel für Abschreibungen (Fall 2) oder vielleicht Darlehen (Fall 4) in Betracht, oder es sind aus diesen Quellen überhaupt keine Mittel freizumachen (Fall 3).

Bei einer Lohnerhöhung in einem ganzen Wirtschaftszweige kommen, je nach der finanziellen Lage des Wirtschaftszweiges, wahrscheinlich alle diese Möglichkeiten mit ihren jeweiligen, noch festzustellenden volkswirtschaftlichen Folgen gleichzeitig nebeneinander in Betracht, wobei sie sich hinsichtlich ihrer volkswirtschaftlichen Wirkung summieren.

---

eines Betriebes aus der einen Lohnklasse in eine höhere. Vgl. das Bezirkslohnabkommen zum Reichstarif für die chemische Industrie für das Gebiet der Sektion Vb (Provinz Sachsen, Thüringen, Anhalt), gültig ab 1. September 1921, Seite 3: „Bis zu einer anderweitigen Entscheidung . . . . . bleiben die bisherigen 5 Lohnklassen (Sonderklasse: I, II, III, IV) bestehen." „Für die Zuteilung zu den Lohnklassen sind die örtlichen und betrieblichen Verhältnisse eines jeden Werkes maßgebend." Solche Lohnunterschiede bestehen jedoch vielfach auch ohne besondere Vereinbarung selbst beim freien Spiel der Kräfte.

Fall 1.

„Die Lohnerhöhung wird aus Mitteln bezahlt, die bisher als Gewinne an die Anteilseigner des Betriebes ausgezahlt werden konnten oder die zu Erweiterungen der Anlagen verwendet worden wären."

Bleibt es bei dem „Niveaulohn-System" (Gleichmäßigkeit der Lohnerhöhung für alle Betriebe eines Wirtschaftszweiges in einem bestimmten Bezirk), so wird eine Lohnerhöhung auch in jenen „Grenzbetrieben" des betreffenden Wirtschaftsbezirks vorgenommen werden, die überhaupt keine Gewinne machen. Daß eine Lohnerhöhung etwa in einem ganzen Wirtschaftsbezirk lediglich auf Kosten der Gewinne durchgeführt werden könnte, das wird unter den heutigen deutschen Verhältnissen bestenfalls in solchen (seltenen) Monopolindustrien zutreffen, deren Stellung günstig genug ist, um dem Markt die Preise vorzuschreiben. Es besteht also wenig Wahrscheinlichkeit, daß bei einer Lohnerhöhung keine Grenzbetriebe berührt werden.

Eine Untersuchung des Falles einer „Lohnerhöhung lediglich auf Kosten der Betriebsgewinne" ist schon deshalb erforderlich, weil ein Teil der Lohnerhöhung fast immer auf Kosten von Gewinnen durchführbar ist, nämlich in jenen von der Lohnerhöhung mitergriffenen Betrieben, welche „ökonomische Vorzugsrente" (Differentialrente) beziehen. Volkswirtschaftlich wird daher ein Teilbetrag der für eine Lohnerhöhung erforderlichen Summen fast immer aus bisherigen Betriebsgewinnen geleistet werden, was besondere volkswirtschaftliche Auswirkungen im Gefolge hat.

Vor der Lohnerhöhung war die Sachlage folgende: In den betreffenden Betrieben wurden selbst nach Rückstellung der zur Erhaltung der Anlagen notwendigen Summen (Abschreibungen) Gewinne gemacht, die entweder an die Anteilseigner ausgezahlt („Unternehmereinkommen") oder unmittelbar von der Betriebsleitung für Erweiterungen des Betriebes verwendet wurden. Von den Anteilseignern wurden Teile dieser empfangenen Unternehmereinkommen zum persönlichen Verbrauch verwendet („Konsum"), der andere Teil wurde als Geldkapital ausgeliehen (gespart, „kapitalisiert")[3]. Wenn nun die Gewinne des Betriebes infolge der Lohnerhöhung verknappt werden, so wird das zur Folge haben, daß nur noch weniger Mittel zur Erweiterung verwendet werden und daß die Gewinnauszahlungen verringert werden. Die Anteilseigner werden nun wahrscheinlich weniger

[3] Dies kann auch unmittelbar von der Betriebsleitung aus durch Ansammlung eines Bankkontos geschehen.

sparen als vorher, vielleicht aber auch ihren Konsum einschränken. Da nun die von den Anteilseignern gesparten Summen auf dem Wege über den Darlehnsmarkt ebenso als Erweiterungsmittel gedient hätten wie die unmittelbaren Erweiterungsmittel des Betriebes, so können wir die Auswirkungen dieser beiden Tatsachen als die Auswirkung der einen Tatsache untersuchen, daß die Lohnerhöhung auf Kosten der Geldkapitalbildung durchgeführt wird. (Fall 1b). Die Auswirkung eines Minderkonsums der Anteilseigner ist dann als „Fall 1a" zu beschreiben.

Fall 1a. „Die Lohnerhöhung geht auf Kosten des Konsums der Unternehmer vor sich."

Wenn die Anteilseigner eines Betriebes hinfort geringere Gewinne ausbezahlt erhalten, so sind ihre Einnahmen verringert. Sie können diese Minderung zum Anlaß nehmen, in Zukunft weniger zu kapitalisieren. Das ist die unter „Fall 1b" zu besprechende Sachlage. Sie können aber auch diese Mindereinnahme wenigstens zum Teil durch Verringerung ihres persönlichen Verbrauches, insbesondere durch Verringerung ihres Luxuskonsums ausgleichen.

Je mehr die Betriebsgewinne in lauter einzelne kleine Teilchen an eine große Zahl von Anteilseignern (z. B. Aktionären) aufgeteilt werden, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, daß diese Anteilseigner wenigstens die „technische" Möglichkeit haben, ihren Konsum um den Minderertrag ihrer Betriebsanteile zu verringern. In vielen Fällen ist es also denkbar, daß diese Anteilseigner ihren persönlichen Verbrauch einschränken. „Aber der Eintritt der hier in Rede stehenden Möglichkeit ist zunächst einmal höchst unsicher; es ist ein alter Streit, ob verringerter Gewinn die Kapitalisierung fördere oder hemme"[4]. Man wird nicht fehlgehen, wenn man annimmt, daß zum größeren Teile der ausfallenden Einnahmen die Kapitalisierung gehemmt wird, während ein kleinerer Teil dieses Ausfalls durch Einschränkung des persönlichen Verbrauches seinen Ausgleich findet. Diese Verbrauchseinschränkung auf seiten der Kapitalisten wird jedoch volkswirtschaftlich nicht viel ins Gewicht fallen. Schreibt doch selbst Karl Massar: „In der Totalität gesehen, vermögen wir aber der Einschränkung des Unternehmerkonsums wegen der geringen daraus sich ergebenden Summen keine allzu große Bedeutung beizu-

[4] Adolf Weber: „Kampf zwischen Kapital und Arbeit", 1921, S. 438.

messen“[5]. Im folgenden soll die grundsätzliche Auswirkung dieser Einschränkung des Unternehmerkonsums untersucht werden.

Während jetzt die Arbeitnehmer mit ihrem Mehrlohn an den Markt treten und zusätzliche Nachfrage nach „Bedarfs“-Genußgütern halten, fällt von seiten der Unternehmer Nachfrage nach „Luxus“-Genußgütern aus. Nach einiger Zeit macht sich das in einem Einnahmeausfall bei den „Luxusindustrien“ bemerkbar, sodaß hier die Gütererzeugung eingeschränkt wird. Andererseits steigt aber von seiten der Arbeiter gleichzeitig die Nachfrage nach Bedarfsgenußgütern, deren Erzeugung ausgedehnt wird. Es ergeben sich Arbeiterentlassungen in den Luxusindustrien und Arbeitereinstellungen in den Bedarfsindustrien. Statt der wenigen und teuren Luxusgüter (z. B. Segelyachten, Motorboote), für deren Herstellung pro Stück ein großer Arbeitsaufwand erforderlich war, werden jetzt viel billige Bedarfgüter (Fahrräder, Nähmaschinen) hergestellt, für deren Herstellung pro Stück wenig Arbeitsaufwand benötigt wird. Insgesamt bleibt dabei der Beschäftigungsgrad im großen ganzen der frühere.

Grundsätzlich kann man für den vorliegenden Vorgang auf Grund der im Abschnitt „Der Begriff der Konjunkturverschlechterung“ über die Bedürfnisbefriedigung gemachten Ausführungen zu dem Schluß kommen, daß durch diese Übertragung von Kaufkraft auf die ärmeren Volksschichten die gesamte Bedürfnisbefriedigung in der Volkswirtschaft erhöht wird, obgleich die Gesamtpreissumme der Gesamterzeugung die gleiche geblieben ist. Diese Auffassung wird u. a. auch von J. Marschak vertreten, der nachfolgende Bemerkung von Douglas-Chikago wiedergibt[6]:

„Von einer solchen Übertragung muß normalerweise erwartet werden, daß sie die Gesamtgröße des menschlichen Glücks steigert, wenn auch die orthodoxen Nationalökonomen es nicht zugeben würden, daß dabei eine Steigerung der Kaufkraft erfolgte.“

Soweit wirklich die Bedürfnisbefriedigung für die Gesamtheit dabei gesteigert wird, kann man einer Übertragung von Verbrauchskraft von den wohlhabenden Schichten auf die ärmeren Volksteile nur zustimmen. Leider gibt es hier nur geringe Möglichkeiten (Vgl. auch Massar a. a. O.).

---

[5] Karl Massar: „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne“, 1927, Seite 26. Verlag des A. D. G. B. Bemerkenswerte, jedoch allzu optimistische, Berechnungen hierzu stellt Jakob Marschak an: „Hohe Löhne und die Volkswirtschaft“ in: „Die Arbeit“, Heft 11, 1927, Seite 725.

[6] Jakob Marschak, a. a. O., Seite 745.

Fall 1b. „Erhöhung der Löhne auf Kosten der Kapitalbildung des Betriebes und seiner Anteilseigner."

Es ist wahrscheinlich, daß bei Wegnahme der Gewinne die Sparkapitalbildung seitens der Anteilseigner in allen den Fällen nicht die frühere bleibt, wo diese Anteilseigner ein Vielfaches ihres persönlichen Verbrauches zu kapitalisieren (sparen) pflegten („Stinnes"). Werden ihnen diese Summen weggenommen, so werden diese Unternehmer selbst bei gänzlichem Verzicht auf Konsum (Verhungern) keinen Ausgleich schaffen können, sobald ihr Einkommen um mehr als die —bisher etwa regelmäßig kapitalisierte Hälfte — verringert ist, sodaß der Ausgleich mindestens durch die vollständige Kapitalisierung der verbleibenden Hälfte erfolgen müßte.

Eine Steigerung der Spartätigkeit der Arbeitnehmer ist trotz der Lohnerhöhung nur in geringem Umfange zu erwarten, weil ihre Lebenshaltung im Gegensatz zu jener der Unternehmer nahe am „Existenzminimum" liegt und daher Mehreinnahmen zum weitaus größten Teile zur Steigerung des persönlichen Verbrauches Verwendung finden.

Wir können also von der Tatsache ausgehen, daß die Wegnahme der Betriebsgewinne für Lohnerhöhungen zum größten Teil eine Verminderung der Kapitalisierung bedeutet. (Daneben erfolgt die besprochene unbedeutende Einschränkung des Konsums der Kapitalisten).

Man wird die Vorgänge Schritt für Schritt verfolgen müssen, um zu einem sicheren Ergebnis zu kommen. Im Augenblick der Auszahlung der Mehrlöhne (Lohnerhöhung), nennen wir ihn den „Zeitpunkt A", wird um den Betrag des Mehrlohnes die Nachfrage nach Genußgütern seitens der betreffenden Arbeitnehmer erhöht, es fließt eine um den Mehrlohn erhöhte Summe zu den Genußgüterhändlern. Gleicherzeit aber vermindert sich das Angebot an Darlehensmitteln, „die Darlehensnehmer" bekommen weniger als früher in die Hand, ihre Nachfrage nach Ertraggütern sinkt also um den absoluten Betrag der Lohnerhöhung, es fließt eine um den Mehrlohn verminderte Summe zu den Ertraggüterhändlern. — Im nächsten „Zeitpunkt B" treten die Genußgüterhändler mit einem um den Mehrlohn erhöhten Betrag an die Genußgüterindustrien heran, die also erhöhte Geldeinnahmen bei noch nicht erhöhter Erzeugung haben, sodaß die Genußgüterpreise steigen (besonders auch die der nicht so leicht vermehrbaren landwirtschaftlichen Erzeugnisse). Um diese günstige Genußgüterkonjunktur auszunützen, wollen die Genuß-

güterfabrikanten die Erzeugung steigern und fragen daher Arbeitskräfte nach, welche die erforderliche Mehrleistung durchführen sollen. Zu gleicher Zeit (unter weitgehender Abstraktion) treten die Ertraggüterhändler an die Ertraggüterindustrien heran mit den um den Mehrlohn verringerten Geldsummen, d. h. mit geringerer Nominalnachfrage. Die Ertraggüter finden somit weniger Absatz als vorher, ihre Erzeugung wird eingeschränkt und Arbeitnehmer werden entlassen. — Wir finden also, daß die Genußgüterindustrien Arbeiter einstellen und die Erzeugung ausdehnen, während die Ertraggüterindustrien die Erzeugung einschränken und Arbeiter entlassen. Es tritt also eine Verschiebung der Gütererzeugung ein, während die Beschäftigung von Arbeitskräften insgesamt die gleiche bleibt — falls die Entlassungen in den Ertraggüterindustrien das gleiche Ausmaß haben wie die Einstellungen in den Genußgüterindustrien. Es zeigt sich also das Ergebnis, welches Hilde Oppenheimer folgendermaßen zusammenfaßt[7]:

„Lohnerhöhung der Arbeiter bedeutet gesteigerte Nachfrage nach Subsistenzmitteln und damit Vergrößerung der Subsistenzmittelproduktion. Wenn, wie wir voraussetzen, die Unternehmer ihren Konsum dabei im alten Umfange aufrecht erhalten, so kann diese vermehrte Herstellung von Unterhaltsmitteln nur auf Kosten der Kapitalgüterfabrikation erreicht werden. Verminderte Kapitalgüterproduktion bedeutet aber Rückgang bezw. verlangsamtes Tempo des wirtschaftlichen Fortschrittes und ist insofern auch für die Arbeiterklasse bedenklich".

Es mag eigenartig erscheinen, daß man hier zu dem Ergebnis kommt, daß die Genußgütererzeugung ausgedehnt wird, während gleichzeitig die Ertraggütererzeugung herabgesetzt wird. Dient denn nicht letztere gerade dazu, die Produktionsanlagen herzustellen, mit denen allein eine Ausdehnung der Genußgütererzeugung möglich ist — falls die Vorgänge sich in einer Zeit voller Beschäftigung des Wirtschaftslebens abspielen? Die Antwort ist diese: Jene Gruppe von Fabriken, welche sich bisher der Neuausrüstung und Erweiterung von „Produktionsanlagen für die Herstellung von Ertraggütern" gewidmet hatte, wendet sich nunmehr der unmittelbaren Erzeugung von „Ertraggütern für die Genußgütererzeugung" zu. Also wird damit die Genußgüter-Erzeugungs-

---

[7] Hilde Oppenheimer: „Zur Lohntheorie der Gewerkvereine", 1927, Seite 46. Sperrungen von mir, R. W.

möglichkeit tatsächlich gesteigert. Zugleich verschafft die zunächst erfolgende Preissteigerung für Genußgüter den Genußgüterindustrien noch die Mittel, mit denen sie die Anlagenerweiterung bezahlen. Dann wird die Genußgütererzeugung ausgeweitet und die Preise werden wieder sinken[8], sodaß künftighin diese zusätzlichen Gewinne nicht mehr auftreten. Das Ergebnis ist dann also das obengenannte Oppenheimer'sche, wobei zu beachten ist, daß der Lohnerhöhung eine Steigerung der Genußgütererzeugung gegenübertritt, sodaß die „Lohnerhöhung auf Kosten der Kapitalisierung" eine Reallohnerhöhung sein wird — wenigstens zunächst. Jedoch bedeutet die Verminderung der Kapitalbildung eine Erschwerung des Wirtschaftsfortschrittes. Dieser hätte andernfalls durch immer weitere Steigerung der Gütererzeugung (Steigerung des Arbeitserfolges) die Grundlage zu Reallohnerhöhungen geschaffen, welche schließlich weit über die voreilig auf Kosten der Kapitalbildung gewonnene Steigerung der Lohnhöhe hinausgegangen wären. Es fällt eben der Vorgang weg, daß fortlaufend Neuanlagen geschaffen werden, welche für eine Bereinigung des Wirtschaftslebens von veralteten Betrieben sorgen, indem sie jene niederkonkurrieren. Bei Wegfallen dieser Bereinigung wird das Wirtschaftsleben jenes starken Motors beraubt, der es vor Schlappheit und Rückständigkeit bewahrt, jenes Antriebs, der aus der Angst vor der Konkurrenz besonders auch von Außenseitern geboren wird. Auf die Dauer gesehen ist also die Wegnahme von Akkumulationsmitteln für Lohnerhöhungszwecke gerade auch für die Arbeiterklasse — nicht zuletzt im Hinblick auf werdende Lohnmöglichkeiten — bedenklich[9].

Fall 2.

„Die Lohnerhöhung kann nicht oder nur zum geringsten Teil aus regelmäßigen Gewinnüberschüssen gedeckt werden, es müssen daher die Abschreibungen (Betriebserneuerungen) eingeschränkt werden"[10].

---

[8] soweit das nicht an der zu befürchtenden Rohstoffknappheit, insbesondere am Mangel landwirtschaftlicher Erzeugnisse scheitert.

[9] Z. B. ist eine Lohnsteigerung von 10% im ersten Jahre — bei dadurch etwa bewirktem Gleichbleiben des Lohnes von 110% auf weitere 10 Jahre — letzten Endes nachteilig, wenn andernfalls die Entwicklung etwa folgende hätte sein können: 1. Jahr 100%; 2. Jahr 103%; 3. Jahr 106%; 4. Jahr 109%; 5. Jahr 113%; 6. Jahr 117%; 7. Jahr 120%; 8. Jahr 124%; 9. Jahr 128%; 10. Jahr 132%.

[10] Die Lohnerhöhung trifft Betriebe, welche Grenzbetriebe in dem — weiteren — Sinne sind, daß sie zwar keine Gewinne herauswirtschaften, aber Abschreibungen und laufende Unkosten bisher reichlich decken konnten

Die Abschreibungen bedeuten, daß von dem Betriebsüberschuß ein Teil „zurückgestellt" wird, welcher zum Ankauf von Ertraggütern dient, die bestimmt sind, verbrauchte Betriebsanlagen zu ersetzen. Man verschrottet eine alte Maschine und setzt an ihre Stelle eine neue, möglichst technisch vollkommenere, die man mit den „abgeschriebenen" Mitteln kauft. Die zu ersetzenden Anlagen und Maschinen pflegen noch nicht restlos aufgebraucht zu sein, man beschafft aber schon neue, weil ein technischer Fortschritt angewendet werden soll oder weil man es aus Sicherheitsgründen für ratsam hält. Wenn man die alte Maschine erst restlos aufbraucht, so dauert es länger, bis man die Mittel zu ihrer Ersetzung benötigt, d. h. es werden jährlich absolut weniger Mittel erforderlich sein, die zur Anlagenerneuerung dienen sollen.

Die Folgen der Lohnerhöhung werden unter den hier vorliegenden Umständen zunächst ähnliche sein wie im „Falle 1b", wo die Mehrlöhne auf Kosten der Kapitalisierung gezahlt werden: Ausdehnung der Genußgütererzeugung auf Kosten der Ertraggütererzeugung bei im großen ganzen gleichbleibendem Beschäftigungsgrad. Man wird zum Ausgleich der Lohnerhöhung eben die Anlagenerneuerung vernachlässigen.

In noch viel stärkerem Maße gilt hier: „Verminderte Kapitalgüterproduktion bedeutet aber Rückgang bezw. verlangsamtes Tempo des wirtschaftlichen Fortschrittes und ist insofern auch für die Arbeiterklasse bedenklich." (Hilde Oppenheimer, s. oben). Die Ausweitung und Verbilligung der Gütererzeugung und die damit verbundene Steigerung des Reallohnes würden auf die Dauer verlangsamt, wenn auch vielleicht für den ersten Augenblick eine schnellere Steigerung des Reallohnes möglich wäre. Eine Verlangsamung der Steigerung in der Gütererzeugung hätte auch zur Folge, daß eine etwaige Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung — deren Obergrenze sich wesentlich mit der Steigerung der Gütererzeugung erhöht — verlangsamt werden würde, womit die — noch zu findende — Voraussetzung für eine reibungslose Durchführung einer allgemeinen Nominallohnerhöhung ebenfalls vermindert würde[11]. Schließlich würde eine ernstliche Einschränkung der Anlagenerneuerung nicht nur die Weiterentwicklung der Gütererzeugung in Frage stellen, sondern obendrein einen Rückgang des bisher erzielten Arbeitserfolges bewirken — was mit einer Reallohnsenkung gleichbedeutend wäre.

---

[11] Vgl. 4. Hauptteil.

Zudem würde eine Erschwerung der Anlagenerneuerung die Ausfuhrindustrien gegenüber den ausländischen Wettbewerbern ins Hintertreffen bringen und hier Absatzstockungen hervorrufen. Möglicherweise wird lediglich eine weitere Ausdehnung des Auslandsabsatzes unterbunden, sodaß sich immerhin der Anteil des betreffenden Landes am „Außenhandel der Weltwirtschaft" vermindert.

Wenn man, wie das so oft geschieht, die wirtschaftliche Entwicklung der Vereinigten Staaten von Amerika den deutschen Unternehmern zur Nachahmung glaubt empfehlen zu müssen, so muß auch alles unterlassen werden, was die deutschen Unternehmer daran hindern könnte, die Anlagenerneuerung und die Modernisierung in dem ihnen erforderlich scheinenden Tempo vorzunehmen.

Fall 3.

„Es sind keine Mittel aus den regelmäßigen Abschreibungen freizumachen, weil die Abschreibungen ohnehin schon im äußersten technisch zulässigen Maße bis an die Grenze der Betriebssicherheit verringert worden waren, während eine Aufnahme von Darlehen auch nicht möglich ist, da die Lage des Betriebes keine genügende Sicherheit bietet bezw. da alle vorhandenen Sicherheiten bereits für früher aufgenommene Darlehen herangezogen wurden." [12]

Wenn nun in einem solchen „Grenzbetriebe" eine Lohnerhöhung vorgenommen werden muß, so werden seine Geldmittel, die bei dem bisherigen Einzellohn gerade noch für alle seine Arbeitnehmer ausreichten, künftig nicht mehr für alle in diesem Betriebe beschäftigten Arbeitnehmer ausreichen, es müssen also einige der Arbeitnehmer entlassen werden, wenn nicht überhaupt der Betrieb als Ganzes geschlossen werden muß. Letzteres ist dann der Fall, wenn eine Einschränkung seiner Belegschaft den Ausgleich zwischen Einnahmen und Ausgaben für das Stück der hinausgehenden Erzeugnisse nicht wieder herzustellen vermag. Die Herstellung dieses Ausgleiches wäre nur dadurch möglich, daß mit der verringerten Belegschaft dieselbe Gütererzeugung bewirkt würde, daß also der Arbeitserfolg des einzelnen beschäftigten Arbeitnehmers in diesem Betriebe gesteigert würde. Wie wir in weiteren Untersuchungen im 3. Hauptteil noch finden werden, wird auch in diesem Falle an dem Auftreten von Arbeitslosigkeit volkswirtschaftlich nichts geändert. Im folgenden sei davon abge-

[12] Die Lohnerhöhung trifft hier auf Betriebe, welche bisher im wesentlichen nur noch die laufenden Unkosten decken konnten.

sehen, daß vielleicht diese „Rationalisierung" des Betriebes durchgeführt werden könnte. Wir nehmen an, es sei in dieser Hinsicht schon alles Erdenkliche für diesen Betrieb geschehen und eine weitere Verbesserung der Produktionsweise sei nach dem gegebenen Stande der Technik ausgeschlossen.

Bei gleichbleibendem Arbeitserfolg des einzelnen Arbeitnehmers ist die Verminderung der Belegschaft und der Lohnsumme des Betriebes kein Mittel zur Senkung der Stückkosten. Daher wird der Betrieb geschlossen werden. Wenn es sich aber um einen ganzen Wirtschaftsbezirk handelt, in dem eine Lohnerhöhung durchgesetzt wird, so würde diese Sachlage nur für einen Teil der Betriebe zutreffen, während die anderen die Mehrbelastung in einer den „Fällen 1 und 2" entsprechenden Weise ausgleichen würden. Nimmt man nun den ganzen Wirtschaftsbezirk in weitgehender Abstraktion als einen einzigen großen Betrieb, so wird lediglich ein Teil dieses Betriebes stillgelegt werden. Die Belegschaftsverminderung (Arbeitslosigkeit!) vermag dann die drohenden Verluste bezw. Mindergewinne pro Stück der Erzeugnisse abzuwenden. In diesem Sinne geben die nachfolgenden — noch zu besprechenden — Ausführungen von Hilde Oppenheimer[13] einen geeigneten Ausgangspunkt für die weiteren Überlegungen:

„Die Lohnerhöhung der ersten Gruppe äußert sich in steigender Nachfrage nach „Arbeiterluxus" und damit nach Arbeitskräften, ihn herzustellen. So finden die zunächst Beschäftigungslosen in der Produktion für ihre Klassengenossen neue Tätigkeit. Das Ergebnis wäre also eine blose Verschiebung in den Produktionen zur Verfertigung von Arbeiterkonsumartikeln hin." Durch ein Beispiel wird dann a. a. O. diese Auffassung verdeutlicht: „Wenn z. B. in einer Maschinenfabrik infolge gestiegener Löhne 20 Maschinenschlosser entlassen werden müssen, und wenn sich aus dem gleichen Grunde die Nachfrage nach Stiefeln hebt, so wird ein Schlosser schwerlich sofort zum Schuhmacher werden können."

Die einzige Schwierigkeit für den Arbeitsmarkt läge demnach scheinbar in der Überführung der Arbeitskräfte in andere Berufe und in der Umstellung der Produktion (ganz wie in unserem Falle 1b), während die Gesamtnachfrage nach Arbeitskräften die gleiche bleiben würde. Das ist aber aus folgendem Grunde nicht richtig: Zwar werden die höher entlohnten Kollegen der Maschinenschlosser jetzt mehr Stiefel usw. als bisher kaufen. Aber

---

[13] a. a. O., Seite 42 und 43. Vgl. auch a. a. O., Seite 46.

die anderen entlassenen Maschinenschlosser erhalten keinen Lohn mehr, werden also entsprechenderweise weniger als früher kaufen. Die Nachfrage nach Genußgütern ist also insgesamt gleich geblieben (und nicht, wie Hilde Oppenheimer meint, gestiegen). Zur Befriedigung der gleichgebliebenen Nachfrage reicht die bisherige Genußgütererzeugung in ihrer Gesamthöhe nach wie vor aus, sodaß hier keine Arbeitereinstellungen vorgenommen werden können. Daher werden die entlassenen 20 Maschinenschlosser des obigen Beispiels gar nicht zur Herstellung von Stiefeln usw. eingestellt werden, sie bleiben dauernd arbeitslos.

Eine Verschiebung innerhalb der Genußgütererzeugung wird stattfinden: Die mehrentlöhnten Arbeiter kaufen für diesen Mehrlohn Arbeiterluxuswaren, während die entlassenen ihre Nachfrage nach Arbeiterbedarfsgegenständen einschränken. Folglich werden die Arbeiterbedarfsfabriken Arbeiter entlassen, während die Arbeiterluxusindustrien Arbeiter einstellen. Diese beiden Vorgänge heben sich auf — die entlassenen Maschinenschlosser bleiben arbeitslos.

Das Ergebnis (des Falles 3) ist mithin, daß Arbeiter entlassen werden, wenn die Mehrbelastung aus der Lohnerhöhung nicht — wie in den Fällen 1 und 2 — durch Minderung der Kapitalisierung oder durch Verringerung der Abschreibungen und Anlagenerneuerungen tragbar gemacht werden kann. Hier ist z. B. an die Aufgabe von ungünstigen Flözen, die Brachlegung von Ackerböden und an die Stillegung von Konzernbetrieben zu denken, welche durch die Lohnerhöhung unrentabel werden.

Wenn es sich nun um eine allgemeine Lohnerhöhung handelt, dann werden also allenthalben aus den Grenzbetrieben Arbeitnehmer entlassen. Der Minderlohn dieser Arbeiter wird ausgeglichen durch den Mehrlohn der lohngesteigerten Arbeiter. Also bleibt die Nominalnachfrage nach Genußgütern gleich, anstatt zu steigen[14]).

Nun wird argumentiert, daß die weiterproduzierenden Unternehmungen ihre Erzeugung entsprechend der Stillegung von Grenzbetrieben ausdehnen würden. Dazu wären allerdings wieder Arbeitereinstellungen erforderlich. Da aber die Zahlungsmittel,

---

[14]) Sofern den Arbeitslosen Unterstützungen gezahlt werden, wird um diese der Mehrlohn der anderen gekürzt, sodaß an der Gesamtnachfrage nichts geändert wird. Möglicherweise könnte ein Teil der Unterstützung auf Kosten der Kapitalbildung durchgeführt werden, was die im § 9 „Fall 1b" geschilderten Folgen haben würde.

welche für die nunmehr Arbeitslosen früher als Löhnungsgelder verwendet wurden, bereits für den Mehrlohn der noch beschäftigten Arbeitnehmer „absorbiert" (festgelegt) sind, besteht keine Möglichkeit zur Einstellung und Bezahlung dieser Arbeitslosen, solange nicht die zu ihrer Entlöhnung erforderlichen zusätzlichen Geldmittel beschafft werden können. Diese Geldvermehrung würde allerdings die Auswirkung der Lohnerhöhung in eine Arbeitslosigkeit verhindern, wie wir noch sehen werden (§ 25). Aber unter der vorerst gemachten Voraussetzung eines Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung unterbleibt eben diese Wiedereinstellung der Arbeitslosen. Bei einem Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung kommt also das Argument von E. Kleinschmitt, durch Lohnerhöhungen werde eine Konzentration (Zusammenfassung) der Gütererzeugung auf die besten Unternehmungen erzwungen, nicht in Frage[15].

Im übrigen sorgt schon der Wettbewerb unter den Unternehmungen für eine dauernde Auslese. Wenn die „Nichtgrenzbetriebe" ohnehin die Kundschaft der Grenzbetriebe soviel besser und billiger beliefern könnten als die — durch eine Lohnerhöhung nunmehr auszuschaltenden Grenzbetriebe — dann ist doch schon ohne Lohnerhöhung aus dem Gewinnstreben die Gewähr gegeben, daß diese soviel besser arbeitenden Unternehmungen sich vergrößern und dabei ihre schlechteren Wettbewerber ausschalten (niederkonkurrieren usw.). Sofern das nicht geschieht, ist anzunehmen, daß der Unterschied in der Leistungsfähigkeit kein so großer ist, wie er sein müßte, damit es sich lohnte, durch das Mittel der Lohnerhöhung die Ausschaltung von Grenzbetrieben zu betreiben und somit künstlich und bewußt Arbeitslosigkeit zu erzeugen[16].

Besonders unhaltbar ist das Kleinschmitt'sche Argument für alle Industrien, welche im Wettbewerb mit dem Auslande stehen, wie das Beispiel der Lohnerhöhung für den Ruhrkohlenbergbau Anfang 1928 mit allen seinen Folgen zeigt. Es kann ja gar keine Rede davon sein, daß die bei den wirtschaftlich zusammengebrochenen Zechenbetrieben ausgefallene Kohlenförderung nunmehr von den anderen, weiterbestehenden Betrieben

---

[15] Vgl. Hans Gestrich: „Grenzproduktivität und Lohngrenze", in der „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 99 vom 28. IV. 1928.

[16] Es gibt auch Wirtschaftszweige, die aus lauter Grenzbetrieben bestehen, bei denen die Ausschaltung von Grenzbetrieben also die Vernichtung dieses Wirtschaftszweiges bedeuten würde. Eine solche Sachlage scheint für die deutschen Stabeisenwerke zuzutreffen. (Vgl.: „Zur Eisenpreiserhöhung", in „Stahl und Eisen" vom 17. Mai 1928, Seite 675).

geleistet würde. Zudem vermindert die Lohn-Kostensteigerung den Anreiz zu einer Produktionsausdehnung ganz erheblich, zumal sie den Unternehmungen die zu Investitionen erforderlichen Mittel wegnimmt. Vielmehr erfolgt nunmehr die Belieferung des Kohlenmarktes durch ausländische Firmen, deren Löhne nicht willkürlich gesteigert wurden und bei deren Regierung nicht der Ehrgeiz besteht, Grenzbetriebe durch Lohnerhöhungen zu vernichten.

Davon und vom Kohlenbergbau abgesehen bestünden allgemein für eine Ausdehnung der „Nichtgrenzbetriebe" — zwecks Übernahme (Tätigung) der durch Ausscheiden der Grenzbetriebe freigewordenen Gütererzeugungsmenge — technische Schwierigkeiten in großer Zahl. Das gilt ganz besonders für die Landwirtschaft, welcher es nicht möglich wäre, nach dem Ausscheiden von Grenzbetrieben nunmehr auf kleinerer Anbaufläche dieselbe Produktenmenge zu erzielen.

Fall 4.

„Es stehen für die Lohnerhöhung keine eigenen Mittel zur Verfügung, es kann aber der Darlehensmarkt in Anspruch genommen werden"[17].

Es fragt sich nun, ob Aussichten bestehen, daß nach „einmaliger" Aufnahme eines entsprechenden Darlehens, welches zur Zahlung von Mehrlohn Verwendung findet, auch die Einnahmen in Zukunft so steigen werden, daß eine weitere Aufnahme von Darlehen nicht mehr in Frage kommt. Andernfalls würde eine immer größere Verschuldung des Betriebes entstehen, die schließlich untragbar würde und die also, sofern keine anderen Quellen vorhanden sind, die Schließung des Betriebes nur hinauszögern könnte.

Wenn es sich um einen einzelnen Betrieb handelt, so ist an eine Rückkehr der zusätzlich ausgezahlten Lohnsummen in Form von zusätzlichen Einnahmen nicht zu denken; denn die von der Mehrlöhnung erfaßten Arbeiter werden nicht für den Gesamtbetrag des Mehrlohnes fortwährend gerade die Erzeugnisse ihres eigenen Betriebes kaufen. Für den einzelnen Betrieb wird also die Finanzierung der Lohnerhöhung aus Darlehnsmitteln zwecklos sein. Das betont auch Jakob Marschak, indem er schreibt[18]:

---

[17] Ausgeschlossen ist dabei hier die Inanspruchnahme von Notenbankkredit (zwecks Aufrechterhaltung des Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung).

[18] a. a. O., Seite 744.

„Der Unternehmer hat nicht unmittelbar von der Erhöhung der Löhne seiner eigenen Arbeiter, sondern von einer allgemeinen Lohnerhöhung eine Nachfragesteigerung zu erwarten, und zwar natürlich nur ein Unternehmer, der Massenverbrauchsgüter herstellt."

Es sei nun untersucht, welche Entwicklung sich ergibt, wenn in einem ganzen Wirtschaftszweige, z. B. in sämtlichen Genußgüterindustrien der Einzellohn erhöht wird und von einem Teil der Betriebe Darlehen für Lohnzwecke aufgenommen werden. — Eine Anzahl der Betriebe wird dabei unter den „Fall 1" gehören (Bezahlung aus Unternehmergewinn), andere unter den „Fall 2" (Verringerung der Abschreibungen). Die Grenzbetriebe vermeiden die Schließung und Entlassungen, wie angenommen werden soll, durch Aufnahme von Darlehen, die zur Bezahlung des Mehrlohnes verwendet werden. (Es ist zu beachten, daß hier noch immer die Voraussetzung eines Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung gemacht ist!)

Die Mehrlöhne treten neben dem bisherigen Grundlohn an den Genußgütermarkt, steigern also um ihren Betrag die Nachfrage nach Genußgütern. Gleichzeitig läßt die Nachfrage nach Ertraggütern nach; denn um den Mehrlohn wurden ja die Darlehensmittel verknappt, die andernfalls in normaler bisheriger Höhe zum Ankauf von Ertraggütern Verwendung gefunden hätten. — Nach einiger Zeit erreichen die Summen des Mehrlohnes die Genußgüterfabrikanten, deren Einnahmen sich um den Mehrlohn erhöhen. Entsprechend macht sich die Verminderung der Nachfrage aus Darlehensmitteln nach Ertraggütern bei den Ertraggüterindustrien in Form einer Mindereinnahme bemerkbar. Für die Ertraggüterindustrien ergibt sich aus dieser Mindereinnahme (d. i. Verminderung des Absatzes) die Notwendigkeit von Betriebseinschränkungen mit Arbeiterentlassungen, es tritt also hier Arbeitslosigkeit auf[19]. Welche Wirkung hat aber gleicherzeit die Mehreinnahme der Genußgüterindustrien? Nichts anderes als die, daß die aufgenommenen Darlehen, die den Mehrlohn finanzierten, in Form höherer Einnahmen zu ihnen zurückgekehrt sind. Sie brauchen jetzt keine weiteren Darlehen mehr aufzunehmen. Aber die Mehreinnahmen geben sie für die nächste Löhnung — einschließlich Mehrlohn — an die bisher schon bei ihnen beschäftigten Arbeitnehmer aus. Sie haben also keinen Gewinn aus dieser Mehreinnahme; denn diese kann nur

[19] Dies umsomehr, wenn auch hier eine Lohnerhöhung stattgefunden hätte.

gerade die Mehrausgabe für den Mehrlohn aufbringen. Wenn sie keinen Gewinn haben, so fehlen ihnen sowohl Interesse als auch die Mittel zur Ausdehnung der Produktion und der Belegschaften [20]. Daher bleibt es bei der entstandenen Arbeitslosigkeit.

Wir finden vorerst, daß eine Einstellung von Arbeitnehmern in die Genußgüterindustrien nicht stattfindet, daß diese Industrien vielmehr froh sein können, keine weiteren Darlehen für Mehrlohn aufnehmen zu müssen. Aber diese Tatsache, daß sie keine weiteren Darlehenssummen aus dem Markte ziehen, das ist eine neue Veränderung, die nicht ohne Folgen bleiben kann.

Von jetzt an fließt der Strom der neugebildeten Ersparnisse wieder in ehemaliger Höhe zu Darlehensnehmern. Zugleich aber halten die nach obigem bei den Ertraggüterindustrien entlassenen Arbeitskräfte weniger Nachfrage nach Genußgütern. — Es ergibt sich bei den Ertraggüterhändlern nunmehr wiederum die vor der Lohnerhöhung gewohnte Nachfrage nach Ertraggütern. Gleichzeitig ergibt sich bei den Kaufleuten für Genußgüter eine Minder nachfrage. — Darauf treten die Händler mit ihren Geldsummen an die Industrien nachfragend heran. Bei den Ertraggüterindustrien wird die Nachfrage wieder auf die alte Höhe gesteigert (neuerliche Tendenz zur Wiedereinstellung von Arbeitnehmern), während die Geldeinnahme bei den Genußgüterindustrien nun doch geringer wird (neuerliche Tendenz zur Entlassung von Arbeitnehmern). Zudem sind noch die Arbeitslosen aus dem ersten Stadium der Entwicklung vorhanden. — Die beiden neuauftretenden Tendenzen zur Einstellung (Ertraggüterindustrien) bezw. Entlassung (Genußgüterindustrien) von Arbeitnehmern heben sich gegenseitig auf, d. h. sie gleichen sich hinsichtlich der Gesamthöhe des Beschäftigungsgrades der Arbeitnehmerschaft aus, ändern ihn also nicht, während daneben aber der ursprüngliche Rest von Arbeitslosigkeit bestehen bleibt. Man kann sich vorstellen, daß die Ertraggüterindustrien — nunmehr wieder „im Vollbesitz der Nachfrage“ — die früher entlassenen Arbeitskräfte wieder einstellen. Aber jetzt werden ja in den Genußgüterindustrien Arbeitnehmer entlassen: es bleibt im Gesamtergebnis bei der Arbeitslosigkeit.

---

[20] Diese Industrien werden eher in weitere Schwierigkeiten kommen, wenn es jetzt an die Verzinsung der Darlehen gehen soll. Aber davon wollen wir absehen, da eine um den Zinsbetrag höhere Darlehensaufnahme diese Schwierigkeiten zu beseitigen vermag, wenn die Darlehensgeber die Zinsen zum Genußgüterkauf verwenden. Dann sind die eintretenden Mehreinnahmen auch um den Betrag der neuen Zinsen erhöht, sodaß hierfür dasselbe gilt wie für den Mehrlohn, der zurückkehrt in höheren Einnahmen und wieder verausgabt wird.

Gegen die Mindernachfrage, der sich die Genußgüterindustrien hier gegenübersehen, wird man doch nicht etwa vorschlagen wollen, sie sollten nochmals Darlehen aufnehmen — also weitere Darlehen? Das würde nun das Spiel von neuem beginnen lassen mit demselben Ende, nur daß die Verschuldung bereits auf das Doppelte anwachsen würde. Und so würde mit jeder „Runde" die Verschuldung weiter steigen, bis die Verschuldungsgrenze der betreffenden Betriebe erreicht wird oder bis sie infolge der Unmöglichkeit einer Rückzahlung der Darlehen in Konkurs geraten.

Nun wurde aber nicht in allen Betrieben der Mehrlohn aus Darlehen bezahlt. Bessert das etwas an der Sachlage? In den Untersuchungen der „Fälle 1b und 2" hat sich gezeigt, daß eine Steigerung des Beschäftigungsgrades der Arbeitnehmerschaft bei einer Bezahlung des Mehrlohnes auf Kosten der Kapitalisierung nicht eintreten wird. Die Auswirkungen dieser Vorgänge sind also nicht geeignet, die im Falle 4 erfolgenden Arbeiterentlassungen auszugleichen.

Das Ergebnis des Falles 4 (Aufnahme von Darlehen) ist also, daß auch die Aufnahme von Darlehen nicht verhindern kann, daß infolge der Lohnerhöhung Grenzbetriebe stillgelegt werden müssen und daß Arbeitslosigkeit entsteht.

Nun könnte eingewendet werden, es wären doch vielleicht in früheren Jahren Gewinne gemacht worden, die als Guthaben auf einem Bankkonto stehen. Der betreffende Betrieb könnte doch diese Guthaben in Form von Mehrlohn zur Auszahlung bringen. Die Guthaben lägen dann nicht mehr „brach" und würden in der Hand von Arbeitnehmern das Wirtschaftsleben zu ungeahnter Blüte bringen; denn sie würden die Nachfrage steigern. Daraus würde eine Belebung der Produktion und eine Überwindung der Arbeitslosigkeit, also ein Konjunkturaufstieg erfolgen [21].

Wenn die Bank beispielsweise 40 Millionen von dem Guthaben der betreffenden Firma auszahlen soll, so geht nicht etwa ein Beamter dieser Bank in den Keller, um diese Summen in bar heraufzuholen, damit sie dem Gläubiger (dem Betrieb) ausgehändigt werden können. Diese 40 Millionen sind vielmehr längst an andere Unternehmer (Darlehensnehmer) weitergeliehen worden, die mit diesen Summen ihre Betriebe ausgestattet haben. Sie sind daher bei der Aufforderung der Bank, diese 40 Millionen zurückzugeben, gezwungen, anderweitig eine gleiche Summe zu entleihen. Diese wird dann der Bank zurückgegeben. Letzten

[21] Bestimmte Vertreter dieser Auffassung sind dem Verfasser nicht bekannt.

Endes treten also andere Unternehmer ihrerseits als Darlehensnehmer an den Kapitalmarkt, sobald ein Betrieb sein Guthaben von der Bank abhebt. Im vorliegenden Falle würde die Lohnerhöhung also doch noch aus Mitteln bezahlt, die dem Darlehensmarkt entzogen werden, sodaß hier dieselbe Folge auftritt, die unter „Fall 4" geschildert wurde: Arbeitslosigkeit!

Zu den Fällen 1 bis 4.

Wenn in einem ganzen Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsbezirk, wie das für Deutschland zutrifft, eine Niveaulohnerhöhung durchgeführt wird, so werden alle die genannten Erscheinungen nebeneinander auftreten, sofern in diesem Wirtschaftszweig alle geschilderten Formen von Betriebsrentabilität vorkommen. Der Erfolg der Niveaulohnerhöhung muß dann sein (bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung): Einschränkung der Neuerrichtung von Betrieben und der Anlagen*erweiterung* zugunsten der Genußgütererzeugung mit Verlangsamung des Wirtschaftsfortschrittes (Fall 1b), Einschränkung der Anlagen*erneuerung* zugunsten der Genußgütererzeugung (Kapitalverzehr!) (Fall 2), und Einschränkung der *Beschäftigung* der Arbeitnehmerschaft, d. h. Arbeitslosigkeit (Fälle 3 und 4). Das ist *Konjunkturverschlechterung* als Folge der Niveaulohnerhöhung (bei *gleich*bleibender Zahlungsmittelversorgung)! Sofern ausnahmsweise in einem Wirtschaftsbezirk *ausschließlich* gut rentierende Unternehmungen bestehen, so wird es (Fall 1) bei einer Lohnerhöhung *nicht* zur Arbeitslosigkeit kommen, sondern nur zu einer Hemmung des Wirtschaftsfortschrittes.

Dieses Ergebnis kann nicht überraschen, weil eine gleichgebliebene Zahlungsmittelversorgung nicht ausreichen kann, um einer gleichbleibenden Zahl von Zahlungsempfängern gleichzeitig jeweils jedem einzelnen eine höhere Summe als bisher auszuzahlen. Soweit die Zahlungen an Betriebsanteilseigner nicht herabgesetzt werden oder Zahlungen für Anlageneuerungen und -erweiterungen nicht vermieden werden können, muß schon aus rein zahlungstechnischen Gründen Arbeitslosigkeit auftreten, sobald die Löhne erhöht werden.

Ob sich im praktischen Falle die Auswirkungen einer Lohnerhöhung mehr denen der „Fälle 1 und 2" oder mehr denen der „Fälle 3 und 4" nähern, das richtet sich ganz danach, in welcher Zusammensetzung die Voraussetzungen dieser Fälle vorliegen. Es fragt sich also, wieweit die Lohnerhöhung insbesondere solche Betriebe erfaßt, welche Gewinne, und wieweit solche, welche keine Gewinne machen. Das aber richtet sich bekanntlich nach dem

Verlaufe der sogenannten Differentialrentenkurve (Vorzugsrentenkurve) in dem betreffenden Wirtschaftszweig und der ganzen Volkswirtschaft. Die Auswirkung der Lohnerhöhung ist also bestimmt durch den Verlauf der Differentialrentenkurve unter den erfaßten Betrieben.

Auf eine andere Tatsache sei noch hingewiesen: Wir fanden (im § 9, Fall 1b), daß die Wegnahme von „Kapitalisierungsmitteln" für Lohnzwecke diese Folgen hat: Stillegungen in den Ertraggüterindustrien und Ausweitung der Genußgüterindustrien. Ferner zeigte sich (im § 9, Fall 3), daß bei Niveaulohnerhöhungen zudem Stillegungen in den Ertraggüterindustrien (Grenzbetriebe), wie auch in den Genußgüterindustrien auftreten würden. Nun pflegt die Niveaulohnerhöhung alle diese Erscheinungen gleichzeitig zu bringen (d. h. es treten, wie schon früher gesagt, alle vier Fälle des § 9 zugleich auf), woraus sich die Berechtigung ergibt, diese Erscheinungen zu addieren:

	Industrien für	
	Ertraggüter	Genußgüter
Die Fälle 1 und 2 (§ 9) ergeben:	Stillegungstendenz	Ausweitungstendenz
Die Fälle 3 und 4 (§ 9) ergeben:	Stillegungstendenz	Stillegungstendenz
Fälle 1 bis 4 zus.:	2 mal Stillegungstendenz	Ausgleich der Tendenzen?

Es bleiben, falls die verschiedenen Tendenzen ihrer Größe nach gleich sind (aber die Vorzeichen sind verschieden!): Stillegungen nur in den Ertraggüterindustrien, und zwar doppelt — dagegen ein Ausgleich zwischen den widerstrebenden Tendenzen in den Genußgüterindustrien, also dort weder Stillegungen noch Ausweitung. Daß das Ausmaß der einzelnen Tendenzen abhängig ist von dem Verlauf der volkswirtschaftlichen Differentialrentenkurve, wurde schon betont. Es werden sich also in der einzelnen Volkswirtschaft Abweichungen von diesem Schema ergeben, doch wird sich die grundsätzliche Entwicklung immer durchsetzen: die Stillegungen in den Ertraggüterindustrien werden umfangreicher sein als etwaige Stillegungen in den Genußgüterindustrien. Auch kann die Entwicklung von dem Schema dahin abweichen, daß die Stillegungen in den Ertraggüterindustrien nicht nur „doppelt" sind, sondern noch umfangreicher, sodaß dafür bei den Genußgüterindustrien eine Ausweitung als „Saldo" herauskommt. Letzteres ist der Fall, wo eine Erhöhung des Reallohnes der Gesamtarbeitnehmerschaft eintritt.

Im nächsten Abschnitt wenden wir uns der Frage zu, ob denn nicht wenigstens durch monopolistische Preiserhöhungen verhindert werden kann, daß die Lohnerhöhungen Arbeitslosigkeit (bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung) nach sich ziehen.

§ 10. Finanzierung der Lohnerhöhung durch monopolistische Preiserhöhung.

Wir wenden uns nunmehr der Frage zu, welche Folgen die Lohnerhöhung (unter der Voraussetzung des Gleichbleibens von Zahlungsmittelversorgung und Arbeitserfolg) haben wird, wenn seitens der lohnerhöhenden Betriebe zum Ausgleich der Mehrausgabe willkürliche Preiserhöhungen vorgenommen werden. In manchen Fällen besteht besonders für kartellierte und monopolisierte Wirtschaftszweige die Möglichkeit einer der Lohnsteigerung entsprechenden Preissteigerung für ihre Erzeugnisse. Sofern es sich bei den Erzeugnissen dieser Monopole um verhältnismäßig entbehrliche Güter handelt, wird eine Preissteigerung einen Minderverbrauch und Minderabsatz für diese Erzeugnisse mit sich bringen und damit eine Einschränkung ihrer Erzeugung erzwingen. Dann würden in den Monopolindustrien Arbeiterentlassungen stattfinden. Die Nachfrage der Verbraucher wendet sich von den Monopolgütern ab und anderen, nicht im Preise erhöhten Erzeugnissen zu. Bei den Fabrikanten dieser Güter steigt somit die Nachfrage, sie werden ihre Betriebe ausdehnen und Arbeiter einstellen. Wenn hier der Einzellohn nicht erhöht wurde[1], so werden die entlassenen „Monopolarbeiter" hier zu nicht erhöhten Lohnsätzen Arbeit finden und werden zudem froh sein, zu diesem „gleichgebliebenen" Lohn wieder beschäftigt zu werden. Hier liegt der Sonderfall vor, daß eine versuchte Erhöhung des volkswirtschaftlichen Durchschnittslohnes scheitert, weil „die Wirtschaft" ihr ausweicht.

Wie wirkt nun die monopolistische Preissteigerung bei solchen Gütern, auf welche die Verbraucher angewiesen sind, für die sie also auch die höheren Preise zahlen werden, ohne ihren Verbrauch dieser Güter einzuschränken? Über diese Frage liegen bereits zahlreiche Meinungsäußerungen vor. Beispielsweise wird folgendermaßen argumentiert: Die Verbraucher haben infolge ihrer größeren Ausgabe für die Monopolerzeugnisse weniger

[1] Eine Lohnerhöhung auch in diesen Betrieben würde diesen die Mittel zur Vermehrung der Belegschaften wegnehmen — es würde dann also bei der entstandenen Arbeitslosigkeit bleiben.

als bisher für den Ankauf anderer — nicht verteuerter — Güter zur Verfügung, sodaß bei den betroffenen „anderen" Wirtschaftszweigen ein Nachlassen ihres Absatzes und ihrer Einnahmen die Folge sein muß — möchte man mit Thornton sagen[2]. Hiergegen macht Lujo Brentano folgende Einwendung[3]:

„Der Punkt, den Thornton und Mill übersahen, ist nämlich der, daß um dieselbe Größe, um die das Einkommen der Konsumenten in Folge der Lohnerhöhung (und Preissteigerung, R. W.) abnimmt, das Einkommen der Arbeiter, deren Lohn erhöht worden ist, steigt. Diese Arbeiter aber sind gleichfalls Konsumenten, nur vielleicht von anderen Erzeugnissen. Sinkt also die Nachfrage der Konsumenten nach Produkten, in Folge der Verteuerung einzelner Waren, so wächst die Nachfrage der Arbeiter nach Produkten in demselben Maße, in dem die Nachfrage jener gesunken ist. Der Gesamtbetrag der Nachfrage bleibt also derselbe."[4]

Nach Brentanos Ansicht müßte jetzt die gleiche Gütermenge wie vorher Absatz finden, wobei die Preise für Monopolgüter erhöht wären bei sonst gleichgebliebenen Preisen. Es wäre also die volkswirtschaftliche Gesamtpreissumme gestiegen bei gleichgebliebener Zahlungsmittelversorgung[5]. Der durchschnittliche Warenpreis wäre gestiegen, ebenso der Durchschnitts-Nominallohn — alles bei gleicher Zahlungsmittelversorgung — ohne daß Arbeitslosigkeit aufträte. Auch die volkswirtschaftliche Gesamtlohnsumme wäre jetzt höher als vorher, während die Kapitalisierung nicht entsprechend vermindert würde. Die gleiche Zahlungsmittelmenge müßte jetzt bei gleichgebliebener Umlaufsgeschwindigkeit zu jedem Zeitpunkte größere Zahlungen durchführen als bisher. Das ist technisch unmöglich!

Die Brentano'sche Darlegung nimmt an, daß mit dem Augenblick der monopolistischen Preiserhöhung auch schon die Einnahmen der Monopolindustrien gesteigert wären, sodaß sofort die Mittel für die Lohnerhöhung hereinkämen. Dagegen schreibt

---

[2] Thornton: „On Labour", London 1869.

[3] Lujo Brentano: „Die Lehre von den Lohnsteigerungen mit besonderer Rücksicht auf die englischen Wirtschaftslehrer". Jahrb. f. Nationalök. u. Statistik, 1871, Seite 274.

[4] Vgl. auch Rudolf Stucken: „Theorie der Lohnsteigerung", Schmollers Jahrbuch 1921, Seite 707; und ferner Hilde Oppenheimer, a. a. O., Seite 34.

[5] Diese ist das Produkt aus Menge mal Umlaufsgeschwindigkeit der Zahlungsmittel.

Heinrich Herkner zutreffend[6]: „Selbst wenn die Aussicht besteht, die Aufbringung der Mittel durch Preissteigerungen den Käufern der Ware schließlich zuzuschieben, so vergehen immerhin drei Monate oder mehr, ehe die höheren Einnahmen eingehen." In diesen „drei Monaten oder mehr" kann sich schon allerlei ereignen, wodurch möglicherweise das Brentano'sche Ergebnis umgestoßen wird.

Da auf die Mehreinnahme einige Zeit gewartet werden muß, so haben die Monopolindustrien folgende zwei Möglichkeiten:

entweder erhöht man vorerst die Preise und wartet mit der Lohnerhöhung einige Zeit bis zum Eingang der höheren Einnahmen (Fall a);

oder man nimmt soviel Darlehen auf, um den Mehrlohn zu finanzieren, bis die Einnahmesteigerung eine weitere Darlehensaufnahme unnötig macht (Fall b).

Fall a.

„Es erfolgt Erhöhung der Monopolpreise („1."), während mit der Lohnerhöhung noch gewartet wird, bis die Einnahmensteigerung die erforderlichen zusätzlichen Lohnsummen beschafft („2.")".

1. Sobald die Konsumenten für die Monopolgenußgüter die höheren Preise zahlen und trotzdem ebensoviel solcher Monopolgüter kaufen wie bisher, so fließen den Monopolbetrieben auf dem Wege über die Händlerkassen Summen zu, die um den Betrag X erhöht sind. Gleichzeitig konnten die Verbraucher für andere Güter nur noch um X verminderte Summen ausgeben. Infolgedessen fließen den Nichtmonopolbetrieben Stückgeldsummen zu, die um den Betrag X vermindert sind. Dafür macht sich nunmehr bei den Monopolindustrien eine Mehreinnahme bemerkbar, die ebenfalls X beträgt. — Die Nichtmonopolbetriebe werden entsprechend ihrer Mindereinnahme (soweit sie den Ausfall nicht durch Minderkapitalisierung decken wollen oder können, insbesondere soweit sie Grenzbetriebe sind), weniger als bisher an Verbraucher auszahlen. Sie werden aus Mangel an Geldmitteln Arbeitnehmer entlassen müssen. Diese Entlassungen sind schon durch die Mindernachfrage nach ihren Erzeugnissen bedingt, werden also im allgemeinen auch dann erfolgen, wenn den Betrieben das Durchhalten (Produktion auf Lager) finanziell möglich wäre. (Soweit hier minderkapitalisiert wird bezw. Darlehen herangezogen werden, so macht sich das in einer Mindernachfrage

[6] Heinrich Herkner: „Die Lohntheorien der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände seit der Stabilisierung der Valuta", in „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart", Band Einkommensbildung, 1928, Seite 85.

nach Ertraggütern bemerkbar, die Arbeiterentlassungen in den Ertraggüterindustrien nach sich zieht. Doch wollen wir hiervon zunächst absehen.)

2. Der Stand der Angelegenheit ist (unter weitgehender Abstraktion) zu diesem Zeitpunkt demnach folgender: Die Monopolbetriebe haben eine Mehreinnahme um X erhalten, die sie nunmehr als zusätzlichen Mehrlohn X an ihre Arbeitnehmer auszahlen. Die Nichtmonopolbetriebe erfahren im gleichen Zeitpunkt eine Mindereinnahme um X, sodaß sie nunmehr einen Minderlohn X an ihre Arbeitnehmer auszahlen, was unter der in dieser Arbeit gemachten Voraussetzung, daß Lohnsenkungen „gesetzlich" oder durch Tarifabschluß verboten sind, eine Entlassung dieser Arbeitnehmer bedeutet. (Statt dessen hätte im „freien Spiel der Kräfte" der „Minderlohn X" auch auf die frühere Arbeiterzahl in Form von Lohnsenkungen verteilt werden können — die Wirkung für den weiteren Verlauf wäre hinsichtlich des Arbeitsmarktes bedeutend günstiger.)

Die Arbeitnehmer der Monopolindustrien gehen nun mit einem Mehrlohn von X zu den Kaufleuten, um mehr Güter zu kaufen. Zugleich können andererseits die neuen Arbeitslosen nichts mehr kaufen, sie gehen insgesamt mit einem gegen früher um X verminderten Lohn zu den Kaufleuten, d. h. sie gehen überhaupt nicht mehr hin, weil sie kein Geld haben. Insgesamt ist nunmehr die Nachfrage nach den Gütern der Kaufleute gleichgeblieben: die einen kaufen um den Betrag X mehr als vorher, dafür bleiben andere Käufer mit einem Betrag von X ganz weg. Nach der Einnahme dieser Kaufleute richtet sich aber die Einnahme der Genußgüterindustrien. Diese Einnahme bleibt also auf dem erreichten Tiefstand, der nach obigem die Entlassung von Arbeitnehmern bewirkt hatte. Es bleibt also bei der einmal erzeugten Arbeitslosigkeit.

Das Ergebnis ist: Die Nominalnachfrage nach Nichtmonopolgütern ist verringert, ihre Erzeugung eingeschränkt, ihre Arbeiterschaft zu einem Teil entlassen. Da die Preise hier nicht erhöht wurden, liegt hier eine Verringerung der „Gesamtpreissumme für Nichtmonopolgüter" vor. — Zugleich werden zu erhöhten Stückpreisen die Monopolgüter in gleicher Anzahl wie früher hergestellt und abgesetzt. Das bedeutet Steigerung der „Gesamtpreissumme für die Monopolgüter". — Ferner: die volkswirtschaftliche Gesamtpreissumme ist die frühere, die Erzeugung ist eingeschränkt, der Preisindex ist gestiegen. In den Monopolindustrien erhöhte Einzel-Nominallöhne

und erhöhte Lohnsumme, in den Nichtmonopolindustrien gleichgebliebene Einzellöhne und verringerte Lohnsumme, also insgesamt gleichgebliebene volkswirtschaftliche Gesamtlohnsumme. Erhöhter Durchschnittslohn für die noch Beschäftigten in der Volkswirtschaft; ferner Arbeitslosigkeit, Verringerung der Gütererzeugung, kurz: Konjunkturverschlechterung!

Dieser Ausgang steht nicht im Widerspruch zu dem Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung; denn die volkswirtschaftliche Gesamtlohnsumme und die Gesamtpreissumme sind gleichgeblieben, sodaß die gleichgebliebene Zahlungsmittelversorgung alle erforderlichen Zahlungen bewältigen kann.

Nachzutragen ist noch, daß die stillgelegten Genußgüterbetriebe auch keine Ertraggüter mehr bestellen werden, sodaß ein Teil der — durch die „Lohnerhöhung in den Monopolbetrieben" erforderlich gewordenen — Stillegungen bezw. Arbeiterentlassungen in den Ertraggüterindustrien erfolgt.

Betrachtet man sich das Ergebnis hinsichtlich der „Kaufkraft", so sieht man, daß die gleiche Nominalnachfrage der Konsumenten bei im allgemeinen gleichen, aber für die Monopolgüter erhöhten Preisen auf eine verringerte Gütermenge entfällt, daß also die Realkaufkraft gesunken ist — womit der oben zitierte Gedankengang Brentanos für den hier zur Rede stehenden „Fall a" sich als unhaltbar erwiesen haben dürfte.

Die folgende Bemerkung Massars steht der Auffassung von Thornton nahe: „Preiserhöhung eines Produkts hat zur Folge, daß diejenigen, welche das Produkt nach der Erhöhung noch benötigen, anderswo eine Kaufverringerung eintreten lassen müssen, die Nachfrage nach anderen Gütern wird geringer, ihr Preis muß daher sinken. Einer Preiserhöhung auf der einen Seite muß notwendigerweise auf der anderen Seite eine Preisverringerung korrespondieren. Preisverringerung in bestimmten Industrien hat aber auch Lohndruck in diesen Industrien zur wahrscheinlichen Folge"[7]. Dazu ist zu ergänzen, daß die von Massar erwartete Preisverringerung sich erst nach der ebenfalls von ihm erwarteten Lohnsenkung durchsetzen könnte. Falls sich dagegen der entstandene Lohndruck nicht in Form von Lohnsenkungen auswirken kann, (weil dies etwa durch Tarifverträge verhindert wird), so wird der Nachfrageausfall bei diesen „Nichtmonopolindustrien" eine Stillegung der betreffenden Grenzbetriebe

[7] Karl Massar, a. a. O., Seite 28.

bewirken; denn bei gleichgebliebenen Kosten werden diese Betriebe nicht mit geringeren Einnahmen fortgeführt werden können. Es entsteht dann also Arbeitslosigkeit. Die von Massar zum Ausgleich der Monopolpreiserhöhung erwartete Preisverringerung ergibt sich also nur bei Lohnsenkung, und die gibt es nur im „freien Spiel der Kräfte" welches heutzutage in Deutschland nicht mehr besteht. Daher gilt für Deutschland, daß Arbeitslosigkeit und Steigerung des Preisindex (durch Monopolpreiserhöhung) die Folge der „Lohnerhöhung in den Monopolindustrien" wäre — falls tatsächlich die angenommene Monopolpreiserhöhung durchgesetzt würde.

Fall b.

Wir haben nun den anderen Fall zu untersuchen, daß die Lohnerhöhung in den Monopolindustrien nicht erst, wie im Fall a, nach Eingang höherer Einnahmen (infolge der Preiserhöhung) erfolgt, sondern daß die Lohnerhöhung gleichzeitig mit den Preiserhöhungen vorgenommen wird und jene Mittel aus dem Darlehensmarkt entnommen werden, die erforderlich sind, um den Mehrlohn sooft und solange zu zahlen, bis sich die infolge der Preiserhöhung zu erwartende Erhöhung der Einnahmen bemerkbar macht.

Die Monopolpreise sind erhöht, sodaß die auf diese Monopolwaren unbedingt angewiesenen Konsumenten von jetzt an weniger Geld zum Ankauf anderer Güter zur Verfügung haben und dementsprechend weniger Geld für andere Genußgüter ausgeben werden. Im selben Augenblick, wo die Nominalnachfrage der Konsumenten nach „Nichtmonopolgütern" vermindert ist, werden die Löhne in der Monopolindustrie erhöht. Diese Mehrlöhne treten neben die an sich verminderte Nachfrage nach Nichtmonopolgütern und füllen somit die entstandenen Lücken in dieser Nachfrage wieder aus, sodaß diese Nachfrage nach Nichtmonopolgütern gleich bleibt. — Nun wurden aber die Summen für die Finanzierung des Mehrlohnes aus dem Darlehensmarkt herausgenommen (bezw. aus dem Strom neuer Darlehen abgezweigt). Wären sie nicht in dieser Weise zur Finanzierung des Mehrlohnes verwendet worden, so wären sie — wie bisher — in alter Höhe zum Ankauf anderer Güter, insbesondere von Ertraggütern verwendet worden[8]).

---

[8]) So wie fortlaufend „gespart" wird, so fortlaufend fließt ein Darlehensstrom durch die Hände von darlehnsnehmenden Unternehmern als Nachfrage an die Gütermärkte bezw. zu den Ertraggüterindustrien.

Man hat nun im Zeitpunkt „A“ Mittel aus diesem Geldstrom herausgenommen und gleichzeitig die Löhne und Preise in den betreffenden Monopolindustrien erhöht. — Im nächsten Zeitpunkt „B“ treten die Mehrlöhne neben der verminderten Nachfrage der — durch die Preiserhöhung geschwächten — übrigen Käufer an die Genußgüterhändler heran, sodaß der Geldzufluß zu den Nichtmonopol-Genußgüterindustrien der gleiche bleibt und der Geldzufluß zu den Monopolbetrieben erhöht ist. Währenddessen aber macht sich die Mindernachfrage von Darlehensnehmern nach Ertraggütern bemerkbar, wodurch die Einnahmen der Ertraggüterindustrien sinken. — Im Zeitpunkt „C“ bezahlen die (nichtmonopolisierten) Genußgüterindustrien auf Grund ihrer gleichgebliebenen Einnahmen ihre Arbeitnehmer in üblicher Höhe; die Monopolindustrien haben nunmehr die erstrebten höheren Einnahmen erreicht, zahlen auf Grund dieser höheren Einnahmen weiterhin ihre erhöhten Löhne, brauchen aber keine weiteren Darlehensmittel heranzuziehen; aber die Ertraggüterindustrien haben entsprechend ihrer Mindereinnahme (s. unter „B“) nicht mehr die Möglichkeit, alle Arbeitnehmer weiterzubeschäftigen. Hier werden somit Arbeiter entlassen! — Im Zeitpunkt „D“ tritt entsprechend diesen Arbeiterentlassungen weniger Genußgüternachfrage an den Markt, dafür allerdings läuft der Darlehensstrom wieder in alter Höhe zu den Ertraggüterhändlern, weil die Monopolindustrien keine weiteren Darlehen herausnehmen. — Im Zeitpunkt „E“ macht sich wieder die einstmalige Nachfrage nach Ertraggütern von seiten der Darlehensnehmer und Ertraggüterhändler geltend, sodaß dort die damals entlassenen Arbeitskräfte („C“) wieder eingestellt werden; aber zugleich macht sich nach Durchlaufen der Händlerkassen der Ausfall an Nominalnachfrage bei den Genußgüterindustrien als Einnahmeminderung bemerkbar, sodaß hier Arbeiterentlassungen stattfinden müssen. — Man kann diese Überlegung immer so weiter führen, sie ergibt in dieser Abstraktion abwechselnde Arbeitslosigkeit in den verschiedenen Industrien. Im selben Zeitpunkt, wo in der einen Industrie Arbeiter eingestellt werden, sodaß die anfangs erzeugte Arbeitslosigkeit behoben erscheint, werden in einer anderen Industrie schon wieder Arbeiter entlassen, sodaß im Endergebnis immer ein Teil der Arbeiter beschäftigungslos ist.

Ergebnis aus den Fällen a und b.

In beiden Fällen ergibt sich, daß durch die „Lohn- und Preiserhöhung auf seiten der Monopolindustrien“ zwar für diese Monopolindustrien die Mittel für den Mehrlohn beschafft werden,

daß aber dafür anderwärts in der Volkswirtschaft entsprechende Mittel fehlen und demgemäß dort Arbeitslosigkeit und Einschränkung der Erzeugung eintreten. Dabei wurde die Brentanosche Annahme gemacht, daß die Konsumenten auf die Monopolgüter dringend angewiesen sind, wie auch das Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung vorausgesetzt wurde. Es sei besonders darauf hingewiesen, daß auch eine Vermehrung des Wechselumlaufes oder des Giralgeldes bei sonst gleicher Versorgung mit Stückgeld eine Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung bedeuten würde. Diese Voraussetzungen widersprechen nicht etwa denen von Brentano; denn Brentano sagt nichts über besondere Voraussetzungen, und das ist dann eben die Voraussetzung von „ceteris paribus", also auch die Voraussetzung des Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung (soweit nicht etwa die Lohn- und Preiserhöhung der Monopolindustrien von sich aus zwangsläufig die Zahlungsmittelversorgung zu ändern vermag, was nicht der Fall ist). So finden wir, daß die Lohnerhöhung unter der Voraussetzung von „ceteris paribus" auch dann Arbeitslosigkeit hervorruft, wenn es den lohnerhöhenden Monopolindustrien gelingt, diese Mehrbelastung durch höhere Stückpreise auszugleichen.

Unter diesen Umständen wird auch die Verschiebung des Genußgüterverbrauches im Sinne einer Minderung des Luxuskonsums zugunsten einer Steigerung des Massenkonsums nicht stattfinden, die Brentano[9] und Massar[10] erwarten.

Von der Regel, daß nach der monopolistischen Preiserhöhung erst einige Zeit abgewartet werden muß, bis sich die höheren Preise auf dem Wege über die Zwischenhändler in höheren Einnahmen der Monopolindustrien bemerkbar machen, gibt es Ausnahmen. Eine solche Ausnahme, und noch dazu eine volkswirtschaftlich sehr wichtige, ist die Tariferhöhung der öffentlichen Verkehrsanstalten Eisenbahn und Post.

Wir können davon ausgehen, daß bei einer Lohnerhöhung in den Verkehrsanstalten durch eine gleichzeitige Erhöhung der Tarife auch die Einnahmen im gleichen Augenblick gesteigert werden. (In der Wirklichkeit ist hier manche Einschränkung zu machen, von denen wir für diese grundsätzliche Untersuchung

---

[9] Lujo Brentano, a. a. O., Seite 275.

[10] Massar, a. a. O., Seite 23 ff.

absehen wollen.) Zur Untersuchung der Auswirkungen ist zu unterscheiden zwischen Transporten, die für die Rechnung der Konsumenten gemacht werden (Personenverkehr, Versendung von Weihnachtspaketen usw.), und solchen, die für Produzenten ausgeführt werden (Kohlentransport, Kartoffelversand usw.; aber auch geschäftliche Dienstreisen, also ein Teil des Personenverkehrs). Demnach sind zwei Fälle zu untersuchen: 1. Fall: Die Tariferhöhung belastet die Konsumenten; 2. Fall: Die Tariferhöhung belastet die Produzenten.

1. Fall. „Die Tariferhöhung belastet die Konsumenten."

Im gleichen Augenblick, wo der Konsument mehr als bisher für seine Pfingstreise ausgibt, wird er weniger für andere Käufe zur Verfügung haben. Vielleicht kauft er weniger Stiefel, um auf die gewohnte Reise nicht verzichten zu müssen. Zugleich bekommt aber der Eisenbahnbeamte einen Mehrlohn. Er kauft also mehr Stiefel als vorher (wollen wir annehmen). Dann ist das Ergebnis: Was die Konsumenten weniger kaufen, das kaufen jetzt die Eisenbahnarbeiter usw. auf Grund ihres Mehrlohnes mehr als bisher — die Nachfrage bleibt gleich und es erfolgen keine Arbeiterentlassungen. (Dabei ist die von der Wirklichkeit etwas abweichende Annahme gemacht, daß wirklich im genau gleichen Augenblick, wo der Konsument den höheren Preis für die verteuerte Fahrkarte bezahlt, dieser Mehrpreis schon dem Eisenbahnbeamten als Mehrlohn ausgezahlt wird. Das ist technisch unmöglich bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung, stimmt aber im vorliegenden Falle in weitgehender Annäherung.) Es ergibt sich also annähernd das, was weiter oben bereits als Gedankengang Brentanos wiedergegeben wurde.

2. Fall. „Die Tariferhöhung belastet die Produzenten."

Im gleichen Augenblicke, wo der Produzent mehr als bisher für Transporte bezahlen muß, hat er weniger Geld zur Verfügung zur Kapitalisierung, zur Anlagenerneuerung oder zur Lohnzahlung usw. Während also der Eisenbahnarbeiter einerseits einen Mehrlohn bekommt, sinkt die Nachfrage nach Ertraggütern (Minderkapitalisierung und Einschränkung der Anlagenerneuerung); und in einem Teil der Produktionsbetriebe — den Grenzbetrieben — werden sofort Arbeiter entlassen. Im folgenden Zeitpunkt tritt der Eisenbahnarbeiter mit einem Mehrlohn von X an den

Markt, um Genußgüter zu kaufen; die Produzenten vermindern ihre Nachfrage nach Ertraggütern um den Betrag Y; die entlassenen Arbeiter vermindern die Nachfrage nach Genußgütern um Z. Dabei gilt: X gleich Y plus Z. Dabei bedeutet X Mehrnachfrage nach Genußgütern, Z Mindernachfrage nach Genußgütern — wobei aber Z um Y geringer ist als X. Das bedeutet, daß die Nachfrage nach Genußgütern um den Betrag (X — Z), also um Y gestiegen ist, während andererseits die Nachfrage nach Ertraggütern um Y sinkt. (Außerdem ist zu beachten, daß noch Arbeitslosigkeit entstanden ist.)

Im weiteren Verlauf macht sich bei den Ertraggüterindustrien Mindernachfrage geltend, die Arbeiterentlassungen erzwingt — dieser steht Mehrnachfrage nach Genußgütern und entsprechendermaßen Mehreinnahme der Genußgüterindustrien gegenüber, wodurch Betriebserweiterungen und Arbeitereinstellungen veranlaßt werden. Diese Arbeitereinstellungen gleichen die Entlassungen in den Ertraggüterindustrien aus — aber die gleich zu Anfang in den Grenzbetrieben entlassenen Arbeitnehmer finden keine Beschäftigung mehr. Es bleibt also bei der Arbeitslosigkeit (Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung ist vorausgesetzt).

Bei näherem Zusehen ist zu erkennen, daß zwar die Verkehrsanstalten durch die Lohnerhöhung — falls die Tariferhöhung keine Lahmlegung des Verkehrs bewirkt — in keine Schwierigkeit geraten sind, daß sich aber die Tariferhöhung, die fast alle Betriebe der Volkswirtschaft berührt, wie eine allgemeine Lohnerhöhung in allen diesen Betrieben auswirkt. Und so sind die Folgen auch keine anderen als diejenigen, die sich bei einer Summierung der „Fälle 1 bis 4“ des § 9 ergeben.

Ergebnis aus den Fällen 1 und 2.

Bei einer Tariferhöhung werden im allgemeinen sowohl die Konsumenten als auch die Produzenten belastet, es ergibt sich also letzten Endes hinsichtlich der Auswirkungen eine Summierung des vorangehend unter „1. Fall“ und „2. Fall“ Gefundenen. Die Lohnerhöhung in den Verkehrsanstalten wird bei Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung zwar durch Tariferhöhung abgewälzt werden können, wird aber nur zum Teil auf Kosten des Konsums anderer Bevölkerungsteile erfolgen und im übrigen jene bedenklichen Folgen mit sich bringen, die von einer Niveaulohn-

erhöhung „ceteris paribus“ zu erwarten sind und von denen die Arbeitslosigkeit besondere Beachtung verdient[11], [12].

§ 11. Die Folgen von Lohnerhöhungen für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft bei dem „Differentiallohn“-System.

Die Beobachtung, daß bei Erhöhungen des Lohnniveaus die Grenzbetriebe des betreffenden Wirtschaftszweiges in Zahlungsschwierigkeiten geraten und daß infolgedessen Arbeitslosigkeit entsteht, hat den Gedanken nahegelegt, die aus der Lohnerhöhung drohenden Gefahren dadurch zu bannen, daß man den Lohn nicht wie bisher gleichmäßig in einem ganzen Wirtschaftsbezirk erhöht, sondern mit Unterschieden (Differenzen) von Betrieb zu Betrieb, je nach deren Zahlungsfähigkeit.

So hat Theodor Brauer unter seinen „Vorschlägen für die Lohnpolitik der christlich-nationalen Kreise“, Punkt 6 ausgeführt[1]: „Nicht nur die Ausnutzung von Sonderkonjunkturen be-

[11] Die große praktische Bedeutung dieser Überlegungen erhellt aus einem Aufsatz von Dr. M. Schlenker, welcher in anschaulichen Zahlen den Zusammenhang zwischen der Erhöhung der Personalausgaben und dem Verlangen nach einer Tariferhöhung seitens der Deutschen Reichsbahn 1928 darlegt. „Kritische Gedanken zur Denkschrift der Reichsbahn über die Tariferhöhung“ in der „Ruhr- u. Rhein-Wirtschaftszeitung“ Nr. 21 vom 24. Mai 1928.

[12] Die in diesem Paragraphen dargestellten Zusammenhänge hat Otto Conrad in einer Abhandlung untersucht, deren Mittelpunkt ein vielbeachtetes Schema bildet. (Otto Conrad: „Absatzmangel und Arbeitslosigkeit als Dauerzustand“, 1926. Abdruck erfolgte in der Abhandlung von Otto von Zwiedineck-Südenhorst: „Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit“, a. a. O.). Für die Leser einer dieser Veröffentlichungen sei bemerkt: Das an sich richtige Schema hat deshalb zu vielen Mißverständnissen Anlaß gegeben, weil aus ihm nicht hervorgeht, daß der Punkt „K“ im ersten Zeitpunkt liegt, die Punkte „B“ und „X“ beide im zweiten Zeitpunkt (Zeitpunkt unendlich klein gedacht), die Punkte „M“ und „N“ beide im dritten Zeitpunkt. Ferner macht Conrad die nicht deutlich genug betonte Voraussetzung, daß das Geld jeweils gleich lang unterwegs ist, um von K nach X, oder von K nach B, oder von X nach M, oder X nach N, oder von B nach M, oder von B nach N zu gelangen. Beachtet man diese Voraussetzungen (die sich u. a. aus der Voraussetzung gleichbleibender Menge und Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes ergeben), dann ist es technisch unmöglich, daß das zu den Bäckern B geströmte Geld überhaupt noch von B nach X gelangen kann; daher bleiben die im zweiten Zeitpunkte bei X entlassenen Arbeiter beschäftigungslos. In dieser Abstraktion ist die Conrad'sche Darstellung aber nur für Mathematiker und Techniker verständlich, sodaß von vielen Volkswirtschaftlern nicht erwartet werden kann, daß sie Conrad verstehen.

[1] Vortrag über „Wirtschaftliche Entwicklung und Lohnpolitik“ gelegentlich einer Kundgebung des Deutschen Gewerkschaftsbundes in Hamburg am 26. XI. 1927. Bericht: „Der Deutsche“ Nr. 278 vom 27. XI. 1927. Vgl. auch Th. Brauer: „Bodenfrage und Arbeiterinteresse“ 1916, Seite 202 ff.

stimmter Gewerbezweige muß möglich sein, sondern die Arbeitnehmer sind auch an die ökonomische Rente, die sich im Vergleich der einzelnen Betriebe eines Gewerbezweiges untereinander ergibt, heranzuführen. Die heute und in dieser Periode aus der Rationalisierung erfließenden Lohnmöglichkeiten sind wesentlich ökonomische Vorzugsrente." Es handelt sich also um Überführung der Vorzugsrente („Differentialrente") in die Hände der Arbeitnehmer durch „Differenzierung" des Lohnes von Betrieb zu Betrieb: „Differentiallohn"[2].

In der Wirklichkeit würden sich der Ausführung dieser Pläne sehr große Schwierigkeiten entgegenstellen. Theodor Brauer selber wies auf einige Schwierigkeiten hin, als er 1916 über die Wegnahme der Bodenrente schrieb[3]: „Der völligen und allgemeinen Erfassung der Grundrente steht die Tatsache im Wege, daß es ja im einzelnen Falle gar nicht feststeht, ob die Vorzugsbedingungen, unter denen ein Betrieb arbeitet, nicht längst durch die Kapitalisierung der Grundrente auf immer für den ursprünglichen Besitzer vorweggenommen sind, während der spätere Besitzer unter den gleichen oder vielleicht noch ungünstigeren Bedingungen arbeiten muß, wie sein Wettbewerber. Dadurch scheidet aber die Nutzbarmachung der Grundrente für die Arbeiter als Regel vollständig aus."

Wenn auch vielfach aus dem angeführten Grunde die Nutzbarmachung der Grund- bezw. Differentialrente unmöglich ist, so gibt es doch gerade in der Industrie überall da, wo erst neue Vorzugsrente entsteht — indem der besonders fähige Betriebsleiter die Produktionstechnik allen anderen Werken voran verbessert — die Möglichkeit eines Zugriffes. Würde man also solche Möglichkeiten ausschöpfen, so ergäbe sich von Betrieb zu Betrieb ein möglicherweise bedeutender Lohnunterschied. Es würde gleiche Leistung der Arbeitnehmer ungleich bezahlt[4]. Das für das freie Spiel der Kräfte schlagende Argument gegen eine solche Regelung hat Robert Liefmann in die Worte gefaßt[5]:

---

[2] Ganz ähnliche Vorschläge machte kürzlich J. R. Bellerby: „S'il s'agit d'un conflit entre salariés et non salariés, autrement dit si l'augmentation peut être prélevée sur les profits de l'industrie, il y a lieu de relever les salaires, et cela jusqu'au point où se trouvera rétablie une marge de profits „normaux" pour l'industrie intéressée." J. R. Bellerby: „L'établissement d'un système de détermination des salaires" in: „Revue Internationale Du Travail", Genf 1927, Vol. XVI; Juli 27, Aug. 27 und Sept. 1927.

[3] Theodor Brauer: „Bodenfrage und Arbeiterinteresse", Seite 204.

[4] Vgl. § 9, Anm. 2).

[5] Robert Liefmann: „Arbeitslohn und Unternehmergewinn nach dem Kriege", a. a. O., Seite 8, 1919.

„Die Arbeiter können diese günstigere Lage einzelner Produzenten nicht ausnutzen. Diese könnten zwar oft sehr viel höheren Lohn zahlen, aber dann würden sich alle Arbeiter dahin wenden und durch ihre Konkurrenz den Lohn doch wieder herabdrücken."

Für eine staatlich geregelte Volkswirtschaft gilt dagegen, daß bei einer amtlichen Festsetzung der Lohnhöhe für jeden einzelnen Betrieb sich das Streben der schlechter bezahlten Arbeitnehmer, in den besser zahlenden Betrieb hinüberzuwechseln, nicht in einer Wiedersenkung des hier einmal amtlich festgelegten höheren Lohnsatzes auswirken könnte. Insofern wäre eine solche Regelung — z. B. durch Zwangs-Betriebstarife — wenigstens wirtschaftstechnisch durchführbar.

Dagegen wären Unstimmigkeiten innerhalb der Arbeiterschaft zu erwarten, die sich aber möglicherweise durch Einrichtung entsprechender Ausgleichskassen [6], die für eine gleichmäßige Verteilung der den Arbeitnehmern zugefallenen Vorteile sorgen würden, vermeiden ließen.

Die volkswirtschaftliche Gefährlichkeit des Differentiallohnsystems liegt in seiner Einwirkung auf die Unternehmungslust und auf die Kapitalsverhältnisse. Zwischen den einzelnen Unternehmern und den staatlichen Lohnfestsetzungsstellen würde sich ein dauernder Kampf sogar um die Höhe der Abschreibungen entspinnen, dessen Ausgang lediglich von der Auffassung des betreffenden Schlichters und des Reichsarbeitsministeriums abhängig wäre. Der Ausgang kann nicht zweifelhaft sein, schreibt doch Brauer selber, was schon einmal zitiert wurde: „Selbst bei bestem Willen der beteiligten staatlichen Organe läßt sich ein starkes Einwirken politischer Einflüsse in ihre Entscheidungen nicht umgehen. Darunter müssen dann allzuoft rein ökonomische Erwägungen leiden" [7]. Es bestünde also die Gefahr, daß auch die Frage der Abschreibungen nicht befriedigend gelöst würde, sondern daß hier wirtschaftliche Notwendigkeiten politischen Gegenwartsbelangen geopfert würden mit dem Ergebnis des Kapitalaufzehrs.

Es wäre dann nicht mehr möglich, auf Grund besonderer Unternehmertüchtigkeit überdurchschnittliche Gewinne oder überhaupt noch Gewinne zu erzielen, da in höher rentierlichen Betrieben — vielleicht besonders vor den politischen Wahlen — sehr

---

[6] Theodor Brauer: „Lohnpolitik in der Nachkriegszeit." 1922, Seite 152, 171, 197 usw.

[7] Theodor Brauer: „Lohnpolitik in der Nachkriegszeit", 1922, Seite 103. Sperrungen von mir. R. W.

bald durch die betreffenden amtlichen Stellen eine Lohnerhöhung vorgenommen werden würde. Tüchtige Unternehmer und Erfinder würden daher — bei Bestehen einer derartigen Regelung schon wegen der bloßen Möglichkeit solcher Maßnahmen — ihre Arbeitskraft und Intelligenz lieber im Auslande verwerten. Dann bleibt es der deutschen Wirtschaft übrig, hohe Patentgebühren an die im Auslande befindlichen Erfinder zu bezahlen oder ganz auf die technischen Fortschritte zu verzichten.

Das Differentiallohnsystem würde auch jeglichen Anreiz beseitigen, Geldkapital mit der Maßgabe auszuleihen, daß es — statt feststehender Verzinsung — nur aus Gewinnüberschüssen in wechselnder Höhe verzinst werden solle, wie das heutzutage bei den Aktien der Fall ist; denn wo nicht ein Sondergewinn lockt, wird auch kein Sonderwagnis übernommen. Die Darlehensgeber (Sparer) würden ihr Geldkapital nur noch festverzinslich ausleihen, also keine Aktien mehr kaufen, sodaß Aktien nicht mehr ausgegeben werden könnten. In schlechten Jahren, wo der betreffende Betrieb den Gewinnausfall normalerweise durch Einstellung oder Einschränkung der Dividendenzahlungen ausgleicht, würden daher die Zinsen für das — nunmehr an Stelle von freiverzinslichem Kapital aufgenommene — festverzinsliche Anleihekapital weitergezahlt werden müssen. Andernfalls würde überhaupt kein Kapital mehr an Unternehmungen ausgeliehen. Da also die Zinsen in alter Höhe gezahlt werden müßten, ergäbe sich die Notwendigkeit, das gesamte Unternehmungsrisiko von den „nicht mehr vorhandenen" Aktionären auf die Arbeitnehmer des betreffenden Betriebes oder — falls eine entsprechende Versicherung der Belegschaften durchgeführt würde — auf die Gesamtheit der Arbeitnehmerschaft in Form von Lohnkürzungen abzuladen, z. B. durch Heranziehung der in die „Ausgleichskassen" fließenden Mittel.

Diese würden wahrscheinlich von Gewerkschaftssekretären oder staatlichen Beamten verwaltet. So hätte dieser Beamtenapparat schließlich die Entscheidung darüber zu fällen, ob die Auszahlung von Geldern an die betreffende Unternehmung stattfinden soll oder ob der Betrieb ohnehin nicht mehr lebensfähig ist und durch Verweigerung der Unterstützung — als die das Ganze erscheinen würde — aus der Volkswirtschaft ausgeschieden werden soll. Daß dabei die von Brauer erwähnten politischen Einflüsse auch bei dem besten Willen dieser Beamten hineinspielen würden, ist anzunehmen. Hinfort wäre der Unternehmer nicht mehr seinen Aktionären verantwortlich, sondern dem bezeichneten

Beamtenapparat, der letzten Endes als Vorgesetzter des Unternehmers fungieren und dem Unternehmer den Führerwillen wegenteignen würde; denn schließlich würde ja das Schicksal des Unternehmens nicht mehr in dem erforderlichen Maße von dem Unternehmer abhängen, dessen Arbeitseifer und Unternehmungslust infolgedessen auf einen für den Wirtschaftsfortschritt bedenklichen Tiefstand sinken würden.

Auf der anderen Seite würde die Selbständigkeit der Unternehmungen eingeengt sein durch die scharfe Kontrolle der Banken, die ja praktisch die festverzinslichen Darlehen vermitteln würden. Heutzutage ist es den Unternehmern noch möglich, durch Ausgabe von Aktien mit den Sparern unmittelbar in Verbindung zu treten — ganz abgesehen von den heute bestehenden Möglichkeiten zu eigener Kapitalbildung, deren Verwendung nur der Kontrolle der Betriebsleitung selber unterliegt. Die Differentiallohnerhöhung würde sich also letzten Endes gegen die wirtschaftliche Selbständigkeit des Einzel- und Familienunternehmers richten — zugunsten einer Kontrolle durch die Großen der Bankwelt.

Die Tatsache, daß in den Betrieben selber kein Kapital mehr neugebildet werden könnte und daß andererseits nur noch festverzinsliche Darlehen zu haben wären, hätte auch für die Lohnmöglichkeiten erhebliche Bedeutung: Man muß beachten, daß — bei einer (heute möglichen) Selbstfinanzierung (Eigenkapitalbildung) der Betriebserweiterungen usw. — Zinszahlungen für das angelegte Kapital nicht erforderlich sind. Diese Summen werden heute also eingespart — sie stehen für die Verteilung auf die im Unternehmen tätigen oder an ihm beteiligten Personen zur Verfügung. Sie machen also die Lohnerhöhungsgrenze elastisch. Die den Arbeitnehmern durch das Brauer'sche Differentiallohnsystem zufallende Lohnerhöhung wäre also — wenn auch erst in einem späteren Zeitpunkt — der Arbeitnehmerschaft in Form von Erträgen des im Betriebe gebildeten Kapitals wenigstens zum Teil ohnehin zugute gekommen. Diese Beträge sind also von dem Nutzen abzurechnen, den das Differentiallohnsystem der Arbeitnehmerschaft vorübergehend bringen könnte — ganz abgesehen von der gerade für die Arbeitnehmerschaft nachteiligen Verlangsamung des Wirtschaftsfortschritts, die sich im Gefolge des Differentiallohnsystems ergeben müßte.

Abgesehen von diesen (letzten Endes auch für die Arbeitnehmerschaft bedenklichen) Folgen wäre die Auswirkung einer Wegnahme der Differentialrente durch Differentiallohnerhöhung (in den Grenzbetrieben wird dabei der Lohn nicht erhöht!) für

den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft schließlich dieselbe, die bereits für den Fall der Lohnzahlung auf Kosten der Kapitalbildung und auf Kosten der Anlagenerneuerung gefunden wurde (§ 9 Fälle 1b und 2). Es würde mithin — abgesehen von der bei der Umgruppierung von Arbeitskräften auftretenden Fluktuation am Arbeitsmarkt — keine Arbeitslosigkeit auftreten. Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt würden sich nach wie vor die Wage halten.

Man darf sich aber keiner Täuschung darüber hingeben, daß bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung nur einmalig die Möglichkeit einer restlosen allgemeinen Differentiallohnerhöhung gegeben ist. Denkt man sich diese durchgeführt, so besteht die ganze Volkswirtschaft aus lauter Grenzbetrieben in dem Sinne, daß kein Betrieb etwas über die notwendigen Abschreibungen hinaus erbringt.

Nehmen wir nun an, es gelänge einem Betriebe, durch eine besondere Erfindung seine Produktion bei gleichen Gesamtkosten auf das Doppelte zu steigern und erhöhte Einnahmen zu erzielen (bei noch gleichen Löhnen)! Dann ist hier Vorzugsrente entstanden. Es fließt diesem Betrieb mehr Kaufkraft (Geld) zu als vorher. Diese Nachfragesummen entzieht dieser den anderen Betrieben, die daher ihre Arbeitnehmer ganz oder zum Teil entlassen müssen (Gewinne machten sie ja ohnehin nicht mehr). Die Entlassung jener Arbeitnehmer erfolgt im gleichen Zeitpunkt, wo andernorts die besagte Vorzugsrente erstmalig auftritt. Jetzt steht der Nachfrageausfall der neuen Arbeitslosen den zusätzlichen Einnahmen (Vorzugsrente) des betreffenden Betriebes gegenüber.

Dieser Nachfrageausfall kann auf zweierlei Weise wieder ausgeglichen werden: 1. Bei Nichtänderung der Lohnsätze dadurch, daß die neuerliche Vorzugsrente in dem betreffenden Betriebe zur Einstellung von Arbeitnehmern benützt wird (oder nach Ausleihung über den Darlehensmarkt in neu entstehenden Betrieben, welche vielleicht dieselbe Erfindung ausnützen wollen). Dann werden die Arbeitslosen wieder eingestellt und mit den Summen aus der Vorzugsrente bezahlt, sodaß letzten Endes keine Arbeitslosigkeit besteht. 2. Nach Brauer aber würde diese neue Vorzugsrente zu Lohnerhöhungen in dem betreffenden Betrieb verwendet. Dann wird der Nachfrageausfall (seitens der Arbeitslosen) durch die neuen Mehrlöhne ausgeglichen. Eine Nachfragesteigerung tritt dabei also nicht auf. Die Nachfrage ist dann gleichgeblieben, aber gegen früher besteht der Unterschied, daß ein Teil dieser Nachfrage als Vorzugsrente in den betreffenden

Betrieb fließt und an dessen Arbeitnehmer als Mehrlohn ausgezahlt wird, während die Arbeitslosen vergeblich auf neue Beschäftigung warten. Die Differentiallohnerhöhung verhindert bei dieser Sachlage die Wiedereinstellung der Arbeitslosen, welche bei Unterbleiben dieser Lohnerhöhung automatisch erfolgt wäre. Die Differentiallohnerhöhung bewirkt also hier eine Verschlechterung der Arbeitsmarktlage.

Ob es zweckmäßig wäre, unter den hier vorliegenden Umständen die Zahlungsmittelversorgung auszuweiten und dadurch den Arbeitslosen Beschäftigung zu verschaffen[8], das ist eine Frage, die nicht hierher gehört; denn die Differentiallohnerhöhung soll ihrem Wesen nach nicht durch zusätzliche Geldmengen finanziert werden, sondern aus fließender Vorzugsrente.

§ 12. Die Folgen einer allgemeinen „Lohnerhöhung bei sonst unveränderten Umständen" für die allgemeine Preisentwicklung.

Es wurde bereits im § 10 gezeigt, daß eine Preisheraufsetzung für Monopolgüter die bedenklichen Folgen einer „Lohnerhöhung in den Monopolindustrien" letzten Endes volkswirtschaftlich nicht abzuwenden vermag. Wie steht es nun, wenn eine Lohnerhöhung nicht nur in den Monopolindustrien, sondern allgemein vorgenommen wird? Sollte nicht durch eine allgemeine Preiserhöhung die schädliche Auswirkung der Nominallohnerhöhung (bei gleicher Zahlungsmittelversorgung) vermieden werden können? Und welche Folgen wird die allgemeine Lohnerhöhung von sich aus für den allgemeinen Preisstand haben? Man könnte doch meinen, daß die Unternehmer zum Ausgleich der durch die Lohnerhöhung bewirkten Steigerung der Stückkosten eine entsprechende Preisheraufsetzung vornehmen könnten, weil ja die Nachfrage der Arbeiter entsprechend gestiegen sei.

Diese Auffassung ist schon insofern falsch, als den Unternehmern die Heraufsetzung der Preise nicht zur rechten Zeit möglich wäre. Zahlen nämlich heute sämtliche Unternehmer höhere Löhne und Gehälter, so müssen sie, und sei es bestenfalls nur einige Wochen, auf die Rückkehr dieser zusätzlichen Lohnsummen als Bezahlung für verkaufte Erzeugnisse warten. Es ist ja bekannt, daß erstens die Arbeitnehmer das empfangene Geld, also auch den nunmehr erhaltenen Mehrlohn, nicht sofort nach

[8] Vgl. zu dieser Frage: R. Wedemeyer: „Wie beherrscht man die Konjunktur?" Seite 109 bis 112.

dem Empfang des Geldes wieder ausgeben. Ferner benötigt dieses Geld nach endlich vollzogener Verausgabung längere Zeit, um nacheinander durch die Hände der verschiedenen Händler zu laufen, bis es schließlich nachfragend bezw. bezahlend an die Unternehmungen wieder herantritt. Diese Auffassung vertritt auch Heinrich Herkner mit folgenden, weiter oben bereits zitierten Ausführungen[1]: Selbst wenn die Aussicht besteht, die Aufbringung der Mittel durch Preissteigerungen den Käufern der Ware schließlich zuzuschieben, so vergehen immerhin drei Monate oder mehr, ehe die höheren Einnahmen eingehen. Bis dahin bleibt nichts anderes übrig, als den Kredit noch weiter anzuspannen (unser „Fall 4" aus § 9, R. W.). Unter diesen Voraussetzungen erscheinen oft andere Auswege noch verlockender. Man nimmt Entlassungen der Arbeiter in großem Umfange vor, legt einen Teil der Betriebsanlagen still und sucht die übrigen mit möglichst wenigen Arbeitskräften zu bewirtschaften, um die höheren Löhne auch mit den vorhandenen Fonds bezahlen zu können." (Unser „Fall 3" aus § 9).

So würde es bei einer Heraufsetzung der Löhne erst einige Zeit später zu einer Steigerung der Nachfrage und des Geldzuflusses zu den Betrieben und somit auch erst um diese Zeit später zu der Durchführbarkeit einer Stückpreiserhöhung bei gleichem Mengenabsatz (Steigerung der Gesamtpreissumme) kommen. Bis zu diesem Augenblick müssen daher die Unternehmer die für den Mehrlohn benötigten Summen aus ihren eigenen Mitteln vorstrecken oder den Darlehensmarkt in Anspruch nehmen.

Die Heranziehung von Mitteln des Darlehensmarktes erwies sich bereits[2] als aussichtslos zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit (und damit von Nachfrageausfall), während den Grenzbetrieben andere Möglichkeiten zur Finanzierung der Lohnerhöhung fehlen. Es muß also hier zu Arbeiterentlassungen kommen, sobald die allgemeine Lohnerhöhung vorgenommen wird — und dies, bevor sich eine vielleicht gleichzeitig vorgenommene willkürliche Heraufsetzung der Preise in höheren Einnahmen auswirken könnte.

Das ist ganz die in den vier „Fällen" des § 9 untersuchte Sachlage. Der verminderten Gütererzeugung tritt eine gleichgebliebene Nominalnachfrage (gleiche „Geldmenge") gegenüber.

---

[1] Heinrich Herkner: „Die Lohntheorien der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände", a. a. O., Seite 92.

[2] im § 9, Fall 4.

So muß eine allgemeine Preissteigerung die Folge sein, nachdem die Grenzbetriebe geschlossen wurden. Diese Preissteigerung soll gelegentlich der Untersuchung über das Verhalten des Reallohnes noch im einzelnen geklärt werden.

Im Gegensatz zu diesem zunächst ganz allgemeinen Ergebnis einer Preissteigerung, welches in weiteren Überlegungen noch begründet werden wird, stehen die Ausführungen Theodor Brauers gelegentlich der schon erwähnten Kundgebung des Deutschen Gewerkschaftsbundes in Hamburg[3]: „Vielmehr sind etwaige Preissenkungen dadurch herbeizuführen, daß durch Lohnsteigerungen eine Steigerung der Konsumbasis erfolgt, die zu einer Preissenkung führt, wenn überhaupt noch der Grundsatz gelten soll, daß der Nutzen in erster Linie aus vergrößertem Umsatz und nicht aus ertrotzten hohen Gewinnaufschlägen stammen soll. Es geht hier um das Wirtschaftsprinzip schlechthin, es geht um die Rettung der Rationalisierung. Da aus freier Entschließung der Wirtschaft Preissenkungen und damit Erhöhungen des Reallohnes nicht zu erwarten sind und infolge ansteigender Preise in unseren Nachbarländern für unsere Unternehmer kein Zwang zur Preissenkung vorliegt, verbleibt die Lohnbewegung (nach oben natürlich? R. W.) als das einzige Mittel zur Wirtschaftsregulierung“[4].

Wie sonderbar die Folgerungen der zitierten Ausführungen Brauers wären, zeigt folgende Überlegung, welche die Brauer'schen Ausführungen wörtlich auf das Gebiet der Steuerpolitik überträgt: „Vielmehr sind etwaige Preissenkungen dadurch herbeizuführen, daß durch Steuererhöhungen eine Steigerung der Konsumbasis (Erhöhung der Staatsbeamtengehälter und der Renten) erfolgt, wenn überhaupt noch der Grundsatz gelten soll, daß der Nutzen in erster Linie aus vergrößertem Umsatz und nicht aus ertrotzten hohen Gewinnaufschlägen stammen soll. Es geht hier um das Wirtschaftsprinzip schlechthin, es geht um die Rettung der Rationalisierung“. Denn, ob nun die Unternehmungen einen Mehrlohn zahlen, der nach einiger Zeit wieder an den Markt tritt, oder ob sie eine Mehrsteuer zahlen müssen, die schließlich als Ausgabe der Staatsbeamten wieder an den Markt gelangt, macht volkswirtschaftlich

---

[3] „Der Deutsche“ Nr. 278 vom 27. November 1927.

[4] Brauer steht mit dieser Ansicht nicht etwa ganz allein da. So schreibt z. B. H. Herkner in „Die Arbeiterfrage“, Auflage von 1921, Bd. II, Seite 141: „Im Laufe der Zeit wird eben doch die durch höhere Löhne bewirkte Preissteigerung auch eine vermehrte Produktion und somit ein die Preise wieder senkendes Warenangebot zur Folge haben.“ Ganz ähnlich Derselbe in: „Die soziale Reform als Gebot des wirtschaftlichen Fortschrittes“, 1891, S. 29.

doch kaum einen Unterschied! Letzten Endes wäre dann nach Brauer — und auch nach Lederer[5] — die Steuererhöhung ein Mittel, um einen Konjunkturaufstieg herbeizuführen[6].

Die Ausführungen Brauers übersehen zunächst einmal, daß Lohnsteigerungen Kostensteigerungen bedeuten und somit einer Preissenkung neue Schwierigkeiten in den Weg legen, indem sie die für die Preisentwicklung entscheidenden Grenzkosten der Gütererzeugung erhöhen. Aus dieser Grenzkostensteigerung ergibt sich, was wir auch schon in den vorangegangenen Untersuchungen klar gestellt haben, bei gleicher Zahlungsmittelversorgung Arbeitslosigkeit (als letzte Folge der Lohnerhöhung). Die damit verbundene Einschränkung der Gütererzeugung[7] ist alles andere als „Steigerung der Konsumbasis", wie auch schon die Arbeitslosigkeit allein davon überzeugt, daß Lohnerhöhungen bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung die reale Gesamtkaufkraft der Volkswirtschaft (die Summe der Kaufkraft von Unternehmern und Arbeitnehmern) ganz erheblich verringern. Nun hat Brauer aber möglicherweise nicht die hier vorliegende Voraussetzung von „ceteris paribus" machen wollen, sondern eine der Lohnerhöhung entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung stillschweigend als Selbstverständlichkeit für die praktische Lohnpolitik vorausgesetzt. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, an anderer Stelle dieser Schrift (im 4. Hauptteil) an diese Gedankengänge Brauers zu erinnern.

§ 13. Der Einfluß von Lohnerhöhungen „ceteris paribus" auf den Maschinenbau.

Ein allgemein sehr beliebtes Argument für Lohnerhöhungen ist die Behauptung, Lohnerhöhungen förderten insofern den technischen Fortschritt, als sie eine Vergrößerung des Maschinen-

---

[5] Lederer will die Hochkonjunktur stabilisieren durch Lohnerhöhungen. Steuererhöhungen könnten also unterstützend zur Seite gehen. Vergleiche 1. Hauptteil.

[6] Die letzte Folgerung wäre, daß die Regierung die von Zeit zu Zeit so sehnlich erwünschte Preissenkung durch Steuererhöhungen herbeizuführen hätte. Dabei hätte sie noch den Vorteil, ihren Beamten ein höheres Einkommen verschaffen und die Wohlfahrtspflege beliebig ausdehnen können — ganz zu schweigen von dem durch den Preisabbau erzielten innerpolitischen Erfolge. Steuererhöhungen vor den Neuwahlen wären damit die beste Wahltaktik der Regierung.

[7] Waren, deren Preis nicht die Kosten deckt, werden überhaupt nicht mehr hergestellt.

parkes erzwängen. So schreibt Heinrich Herkner[1]: „Steigt z. B. der Lohn, so steigt auch damit das Interesse, den hochbezahlten Arbeiter durch Maschinenarbeit zu ersetzen. Die Lohnerhöhung treibt hier also ebenfalls zum Fortschritte."

Demgegenüber haben die Ausführungen in den §§ 9 und 11 gezeigt, daß die Lohnerhöhung eine Verminderung der Ertraggütererzeugung, also auch der Erstellung von Maschinen bewirkt. Das war aber nur das allgemeine volkswirtschaftliche Ergebnis. Wenn man nun untersuchen will, wie die Lohnerhöhung auf die Maschinenanwendung in den einzelnen Betrieben verschiedener Rentabilitätslage einwirkt, so sind zunächst einige grundsätzliche Feststellungen zu machen:

Die Einführung der Maschine wird nur ein Ausweichen vor der neuen Belastung bringen, nicht aber eine Überausgleichung des Mehrlohnes. Die Maschine wird ja — das wird von den Verfechtern der obigen Theorie gerade als Grund zur Maschineneinführung angegeben — nur deshalb rentabel, weil die Stückkosten der Ware (bei ihrer Herstellung in dem bisherigen Zusammenwirken von Handarbeit und Maschinenkraft) durch die Lohnerhöhung gestiegen sind. Beispielsweise: bei einer Steigerung der Stückkosten durch die Lohnerhöhung von 66 auf 76 wird die Maschine deshalb rentabel, weil mit ihr schon zu den Stückkosten von 72 (einschließlich ihrer Verzinsung und Erneuerung) produziert werden kann. — Die Maschineneinstellung ändert wohl das Ausmaß der Auswirkung der Lohnerhöhung für den einzelnen Betrieb, aber tatsächlich verbleibt eben doch eine Stückkostensteigerung — hier von 66 auf 72.

Wenn andernfalls die Lage so war, daß schon bei gleichbleibenden Löhnen durch Einführung der Maschine etwas hätte gespart werden können, so darf angenommen werden, daß der Wettbewerb (besonders die Angst vor Überflügelung) unter den Unternehmern und ihr Gewinnstreben ohnehin einen genügenden Ansporn für die Ersetzung der Handarbeit durch Maschinenarbeit bilden.

Wie steht es im einzelnen mit der Maschineneinführung nach der Lohnerhöhung in den Betrieben verschiedener Rentabilitätslage? Da ist zu unterscheiden zwischen den Betrieben, welche die Mehrbelastung aus Gewinnen decken können (§ 9 „Fall 1") — „erste Gruppe" — und jenen anderen, welche die Erneuerung der

[1] Heinrich Herkner: „Die Arbeiterfrage", Auflage 1921, Band I Seite 175. Vgl. auch a. a. O., Seite 158.

Anlagen einschränken (§ 9 „Fall 2“) oder überhaupt auf eine Weiterführung des Betriebes verzichten müssen (§ 9 „Fall 3“) — „zweite Gruppe“ —, wenn es nicht in einzelnen Fällen möglich ist, Darlehen (Anleihen usw.) aufzunehmen — „dritte Gruppe“.

Erste Gruppe. Für diejenigen Betriebe, welche die Lohnerhöhung auf Kosten ihrer Gewinnauszahlung aufbringen, gilt zunächst einmal, daß die damit verbundene Minderkapitalisierung volkswirtschaftlich einen Ausfall an Ertraggütererzeugung nach sich zieht (vgl. § 9 „Fall 1“), also eine Minderung der Maschinenerstellung bedingt. Aber davon abgesehen: Wenn der Betrieb bisher die Stückkosten 66 und die Stückeinnahmen 86 hatte, welche Folgen ergeben sich hier — im Betriebe selber — für die Maschinenanwendung, wenn durch eine Lohnerhöhung die Stückkosten (von 66) auf 76 gesteigert werden, während bei Maschineneinführung diese Kostensteigerung nur (von 66) bis auf 72 gehen würde? Es ist leicht einzusehen, daß die Betriebsleitung die größten Anstrengungen machen wird, die ihr verbliebenen Gewinne (86 minus 76) zum Ankauf von Maschinen zu verwenden, um die an sich erhöhten Kosten (von 76) auf 72 zu senken. Insoweit scheint der obige Herkner'sche Gedankengang unanfechtbar zu sein. Immerhin bedeutet die Gewinnschmälerung für die Betriebsleitung, daß ihr die Lohnerhöhung die Anschaffung von Maschinen, die vielleicht ohnehin geplant war, erschwert, indem sie ihr die Mittel dazu wegnimmt.

Es ist aber zu beachten, daß die Aufstellung von Maschinen in diesen Betrieben volkswirtschaftlich keine Steigerung der „Maschinenproduktion“ bedeutet; denn die hier im Betriebe angelegten Mittel fehlen nunmehr als Angebot auf dem Darlehensmarkt, dem sie sonst zugeflossen wären. Im übrigen hat auch in diesen Fällen die volkswirtschaftliche Maschinenerzeugung sogar nachgelassen; denn die betreffenden Unternehmungen können infolge der Lohnerhöhung in unserem Zahlenbeispiel jetzt nur noch insgesamt 10 bezw. 14 (86 bis 76, bezw. bis 72) kapitalisieren, gegen früher 20 (86 bis 66). Besonders zu beachten bleibt dabei, daß die — durch Lohnerhöhung veranlaßte — Maschineneinführung in der „ersten Gruppe“ die Stückkostensteigerung nur abschwächt, aber nicht ganz ausgleicht.

Zweite Gruppe. Für diejenigen Unternehmungen, die infolge der Lohnerhöhung nicht einmal die Mittel haben, um die Anlagenerneuerung ordnungsgemäß vorzunehmen (§ 9 „Fall 2“), gilt ohne weiteres, daß sie nicht imstande sind, den Maschinenpark

zu vergrößern, d. h. die Handarbeit durch Maschinenarbeit zu ersetzen. Dasselbe gilt in noch stärkerem Maße für alle jene Betriebe, welche überhaupt zahlungsunfähig werden und geschlossen werden müssen (§ 9 „Fall 3"). Aber nun könnte vielleicht durch Aufnahme von Darlehen der Ankauf von Maschinen ermöglicht werden; damit kommen wir zur dritten Gruppe.

Dritte Gruppe. Zwar nimmt die Lohnerhöhung der Unternehmung die Mittel zum Ankauf von Maschinen weg, aber es ist doch denkbar, daß durch Aufnahme von Darlehen die erforderlichen Mittel beschafft werden. Es fragt sich nun, ob bei einer allgemeinen Lohnerhöhung für alle in finanzielle Bedrängnis geratenden Unternehmungen eine solche Darlehensaufnahme zu Maschinenkäufen möglich ist. Die Tatsache der infolge der Lohnerhöhung eingetretenen Rentabilitäts- und Konjunkturverschlechterung (Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung ist auch hier noch vorausgesetzt!) gibt den Darlehensnehmern allen Anlaß, sehr vorsichtig zu sein. In sehr vielen Fällen werden hier schon Schwierigkeiten auftauchen.

Es ist zu beachten, daß die etwa in Maschinen angelegten Darlehensmittel die Nachfrage nach Ertraggütern nicht steigern; denn diese Summen wären ohnehin zur Ertraggüterindustrie geflossen, der sie jetzt eben auf diesem „neuen" Wege zufließen.

Für die darlehnsnehmenden Betriebe bedeutet die Einführung der Maschinen, daß die infolge der Lohnerhöhung an sich auftretende Stückkostensteigerung nicht im vollen Ausmaße wirksam werden kann. Die Lage dieser Betriebe wird also nicht in dem andernfalls auftretenden Ausmaße verschlechtert. Da die Kostensteigerung um einen „gewissen" Betrag gebremst wird, wird auch die Stillegung von ganzen Grenzbetrieben „gebremst", es werden also nicht so viele Betriebe als sonst stillgelegt werden. Die Arbeiterentlassungen durch vollständige Betriebsstillegungen werden also geringer sein.

Zu den Gruppen 1 bis 3.

Aber dafür erfolgt in den hier zur Rede stehenden Gruppen 1 und 3 allgemein eine prozentuale (anteilige) Verminderung der einzelnen Belegschaften (infolge der Ersetzung von Handarbeit durch Maschinenarbeit). Dieser steht nicht etwa eine Einstellung von Arbeitnehmern in den Ertraggüterindustrien ausgleichend gegenüber; denn die Darlehensmittel und die Kapitalisierungsmittel in der Volkswirtschaft sind als Gesamtheit durch die Lohn-

erhöhung vermindert worden und auch die Maschineneinführung in den betreffenden Betrieben bedeutet keine Steigerung der Kapitalisierung, sondern lediglich eine bestimmte Verwendung der ohnehin erfolgenden Kapitalisierung (Kapitaldisposition). Immerhin vermag die Maschineneinführung zu verhindern, daß die Verluste noch größer werden. Das Ergebnis ist also, daß in allen Betrieben, welche infolge der Lohn-Kostensteigerung die Handarbeit durch Maschinenkraft ersetzen, Arbeiterentlassungen vorgenommen werden, daß dafür aber in den Grenzbetrieben das Ausmaß der Entlassungen gemildert wird. Beide Tendenzen gleichen sich aus, der Beschäftigungsgrad wird hier durch die „Maschineneinführung an sich" weder gebessert noch verschlechtert, sondern er bleibt so, wie er ohnehin durch die Lohnerhöhung geworden war, nämlich schlecht.

Es bleibt also dabei, daß die Lohnerhöhung „ceteris paribus" Arbeitslosigkeit mit sich bringt. Nun gibt es sogar Theorien, welche die Arbeitslosigkeit und die Konjunkturverschlechterung für Meilensteine des Wirtschaftsfortschrittes halten. Dafür folgendes Beispiel: „Gerade wenn man . . . . in der Konsumkraft eines Volkes nur die andere Seite seiner Produktionsfähigkeit erblickt, muß man den Druck hoher Löhne auf die Unternehmungen für erwünscht halten. Durch niedrige Löhne Arbeitslosigkeit vermeiden und damit den Wirtschaftsfortschritt hindern — gerade dies ist falsche, unökonomische Sozialpolitik" [2]. Auf den wichtigsten Gegengrund sei kurz hingewiesen: Die Zeit der Arbeitslosigkeit, nämlich die Zeit der Depression ist besonders dadurch gekennzeichnet, daß die Betriebe der Ertraggüterindustrie s c h w a c h beschäftigt sind, das gilt ganz besonders für den Maschinenbau. Es werden also w e n i g e r Maschinen hergestellt als sonst. Die Unternehmungen haben einfach nicht die Mittel, um ihre Anlagen zu erneuern. Wirtschaftsfortschritt heißt doch wohl besonders, die Anlagen auf den modernsten technischen Stand zu bringen. Und das soll nach der genannten Auffassung gerade in der Depression der Fall sein? Die schwache Beschäftigung der Maschinenindustrie in der Depressionszeit legt die entgegengesetzte Vermutung nahe. Ausnahmen mögen immerhin für einzelne wenige Betriebe in der Depression zu beobachten sein.

Heinrich H e r k n e r vertrat 1891 die Auffassung, daß die Krisen durch eine Überproduktion von Kapitalgütern (d. h. u. a.

---

[2] „Der deutsche Volkswirt" vom 4. März 1927 als Ergebnis einer redaktionellen Auseinandersetzung mit Gustav C a s s e l. — Hiergegen auch meine Ausführungen a. a. O., Seite 24 und 25.

von Maschinen) hervorgerufen würden und daß Lohnerhöhungen, indem sie eine Minderung der Ertraggütererzeugung bewirkten, eine Art Schutz vor Krisen darstellten[3]. Gewiß, die Nachfrage nach Kapitalgütern (Ertraggütern) läßt infolge einer Lohnerhöhung nach. Damit wird aber eine Krise erst recht verschärft, denn Überproduktion besteht eben darin, daß mehr erzeugt wird als nachgefragt wird. Will man dieses Mißverhältnis am Ertraggütermarkte bessern, so kann das nicht durch eine weitere Schwächung der Ertraggüternachfrage geschehen — dadurch würde das Übel ja gerade verschlimmert bezw. erst erzeugt —, sondern höchstens durch Einschränkung der Ertraggüterproduktion bei gleichbleibender Nachfrage oder besser durch Steigerung der Nachfrage nach Ertraggütern. Daß letzteres eher durch Senkung der Löhne erreicht werden könnte, dürfte sich aus anderweitigen Ausführungen des Verfassers wenigstens in den Grundzügen ergeben haben[4].

Soweit sich die Auffassung Herkners etwa darauf gründen sollte, daß insofern eine Überproduktion an Kapitalgütern erfolge, als die Nachfrage nach Ertraggütern an sich wohl zur Beschäftigung der Ertraggüterindustrie ausreichend sei, aber, was hier wesentlich wäre, die Möglichkeit zur rentablen Anwendung der neuen Ertraggüter mittels zusätzlicher Gütererzeugung nicht gegeben sei, so sei auf die Ausführungen gelegentlich der Auseinandersetzung mit dieser Auffassung im ersten Hauptteil dieser Schrift hingewiesen. Dazu wäre noch zu bemerken, daß eine sinkende Rentabilität für solche Neuanlagen in einer Senkung des Zinsfußes zum Ausdruck kommen müßte und also von den Kapitalisten getragen würde. Der Zins muß immer so tief stehen, daß die neuangelegten Darlehen mindestens die Verzinsung aufbringen. Wenn die Rentabilität von Neuanlagen auf null sänke, so müßte auch der Kapitalzins auf null sinken (in der geschlossenen Wirtschaft)[5].

§ 14. Ist die Nominallohnerhöhung „ceteris paribus“[1] zugleich eine Reallohnerhöhung?

Neben den bisherigen Fragen nach den Auswirkungen der Nominallohnerhöhungen auf den Beschäftigungsgrad und die Gütererzeugung sowie auf die allgemeine Preisentwicklung steht

[3] Heinrich Herkner: „Die soziale Reform“ usw.
[4] Rudolf Wedemeyer, a. a. O., Seite 76.
[5] Rudolf Wedemeyer, a. a. O., Seite 51—60.

[1] bei sonst nicht veränderten Umständen.

als dringlichste noch die, ob die Erhöhung des Geldlohnes auch eine Verbesserung der Lebenshaltung für die Arbeitnehmerschaft mit sich bringen wird. Das hängt ganz davon ab, ob etwaige Preissteigerungen für Genußgüter imstande sind, die Geldlohnerhöhung für den Arbeitnehmer zu einem bloßen Scheinerfolge zu machen.

Die hier gestellte Frage ist verschieden zu beantworten je nach den Quellen, aus denen die Lohnerhöhung bezahlt wird. Es bleibt daher auch hier nichts anderes übrig, als zu unterscheiden zwischen solchen Fällen,

1. wo die Lohnerhöhung auf Kosten der Kapitalisierung (Sparen) geht („Punkt 1") und
2. wo „mangels Masse" eine Verminderung der Kapitalisierung zum Ausgleich der Lohnerhöhung nicht in Frage kommt. („Punkt 2").

Punkt 1. Wie sich im § 9 „Fälle 1 und 2" ergeben hat, hat die Lohnerhöhung, sofern sie auf Kosten der Kapitalisierung und der Anlagenerneuerung durchgeführt wird, eine Umstellung der Gütererzeugung zur Folge der Art, daß nun weniger Ertraggüter, aber mehr Genußgüter hergestellt werden. Ferner zeigte sich, daß dabei keine Arbeitslosigkeit auftritt. Eine etwaige Steigerung des Reallohnes für den einzelnen Arbeitnehmer bedeutet daher zugleich eine Steigerung des Reallohnes der Gesamtarbeitnehmerschaft.

Es werden künftig mehr Genußgüter hergestellt, gleichzeitig ist der Nominallohn erhöht (auf Kosten der Kapitalisierung), also muß eine Steigerung des Reallohnes eintreten. Somit würde sich auch bei der Brauer'schen Differentiallohn-Erhöhung eine Steigerung des Reallohnes ergeben. Nun ist sehr schwer zu bestimmen, ob das Ausmaß der Reallohnsteigerung ebenso groß sein wird wie das Ausmaß der Nominallohnsteigerung. Dagegen spricht schon die Tatsache, daß eine Steigerung der landwirtschaftlichen Erzeugung nicht im selben Maße wie eine Nachfragesteigerung erfolgen könnte[2]). Soweit sich also die Mehrlöhne zum Kauf von Nahrungsmitteln an den Markt begeben, wird das Angebot nicht folgen können und eine Steigerung der Nahrungsmittelpreise die Folge sein. Diese Preissteigerung zwingt andere Bevölkerungsschichten zu einer Verbrauchseinschränkung. Der Nachfrageaus-

[2]) Nur soweit die Genußgütererzeugung in der Volkswirtschaft wirklich gesteigert wird, ist eine Reallohnsteigerung möglich — es sei denn, daß diese etwa auf Kosten des Konsums anderer Volksschichten durchgeführt werden könnte.

fall dieser anderen Volksschichten bedeutet, daß das Ausmaß der andernfalls eintretenden Preissteigerung geringer bleibt und somit den Arbeitnehmern diese Verbrauchseinschränkung zugute kommt. Die Preissteigerung für landwirtschaftliche Erzeugnisse wird die Lage der Landwirtschaft, die durch eine allgemeine Lohnerhöhung ebenfalls sehr erschwert würde, entsprechend bessern [3].

Etwas anders ist es bei denjenigen Genußgütern, zu deren Herstellung wenig oder gar keine landwirtschaftlichen Erzeugnisse verwendet werden, z. B. bei Hausbrandkohle. Bei einer Nachfragesteigerung wird hier eine Steigerung der Erzeugung in gewissen Grenzen ohne Stückkostensteigerung möglich sein. Doch wird sich grundsätzlich auch hier von einem gewissen Punkte ab das bekannte Gesetz des abnehmenden Ertrages bemerkbar machen. Bei manchen Genußgütern, z. B. Eisenwaren, wird überhaupt keine Preissteigerung erfolgen, vielleicht sogar eine Verbilligung, wenn der Massenkonsum in bezeichneter Weise belebt wird. Man wird für industrielle Genußgüter annehmen können, daß die Ausweitung ihrer Erzeugung in gewissen Grenzen ohne erhebliche Preissteigerung erfolgen kann, sobald die Nachfrage danach, wie in unserem Falle, steigt.

Wenn man annimmt, daß der Mehrlohn in erster Linie zum Verbrauch von industriellen Genußgütern verwendet wird, so wird der Reallohn nicht allzusehr hinter der Nominallohnsteigerung zurückbleiben. Das gilt also für den Fall der Lohnerhöhung auf Kosten der Erneuerung der Anlagen und der Erweiterung der Betriebe.

Der Preis, mit dem diese an sich erfreuliche Reallohnsteigerung erkauft wird, ist aber recht hoch: In den Betrieben, welche die Lohnerhöhung auf Kosten der Erneuerung der Anlagen durchführen müssen, wird auf die Dauer der Arbeitserfolg zurückgehen, zum mindesten wird er hinter der möglichen Steigerung zurückbleiben, weil technische Neuerungen nicht rechtzeitig angewendet werden [4].

---

[3] Bei einer einmaligen Differentiallohn-Erhöhung würde diese Preissteigerung den landwirtschaftlichen Grenzbetrieben zu einer Rente verhelfen, wo dann doch noch eine Kapitalisierung stattfindet, falls von weiteren Lohnerhöhungen abgesehen würde.

[4] Beispielsweise wird einem Landwirt durch eine Lohnerhöhung das Geld weggenommen, welches er bisher regelmäßig zum Bezuge von Kunstdünger benötigte. Statt des Kunstdüngers (seitens des Landwirts) werden jetzt von den Landarbeitern Stiefel nachgefragt. Die Folge ist, daß in denjenigen Werken Arbeiter entlassen werden, welche den Kunstdünger herstellten, während bei den Stiefelfabriken Leute eingestellt werden. Dann ist die Lebenshaltung der betreffenden Landarbeiter vorerst verbessert. Das geht

Etwas anders liegt die Sache, wenn die betreffenden Betriebe so günstig arbeiten, daß jährlich große Überschüsse erzielt werden können. Wenn in solchen Betrieben in Industrie und Landwirtschaft nach dem Brauer'schen Verfahren der Lohn erhöht wird, so wird das eine Reallohnerhöhung bedeuten, ohne daß unmittelbar die Gütererzeugung behindert wird. Aber auch hier sind wegen der Erschwerung des Wirtschaftsfortschrittes große Bedenken geltend zu machen, die schon im § 9 „Fall 1b" und im § 11 mitgeteilt wurden.

Es wurde soeben der Fall untersucht, daß Lohnerhöhungen auf Kosten der Kapitalisierung und der Anlagenerneuerung vorgenommen werden. Nunmehr ist zu prüfen, welche Folgen die Nominallohnerhöhung für den Reallohn des einzelnen und der Gesamtheit der Arbeitnehmer haben wird, wenn aus den vorgenannten Quellen keine Mittel herangezogen werden können.

Punkt 2. Die Überlegungen im § 9 „Fall 3" haben dargetan, daß die Lohnerhöhung in den sogenannten Grenzbetrieben Entlassungen von Arbeitnehmern bedingt, denen kein Ausgleich durch etwaige Einstellungen von Arbeitnehmern in anderen Wirtschaftszweigen oder Betrieben der Volkswirtschaft gegenübertritt. Selbst bei Heranziehung von Darlehen wird diese unerfreuliche Erscheinung auftreten. (§ 9 „Fall 4").

Diese Entwicklung wird, von seltenen Ausnahmefällen abgesehen, bei einer Niveaulohnerhöhung unter der Voraussetzung eines Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung immer auftreten. Das Ergebnis für den Reallohn wird daher von dem im „Punkt 1" (Differentiallohnerhöhung) gefundenen abweichen; denn in „Punkt 1" wurde unter den besonderen dort vorliegenden Umständen das Auftreten von Arbeitslosigkeit vermieden.

---

vielleicht ein bis zwei Jahre gut, aber dann macht sich eine starke Erschöpfung des Bodens bemerkbar, die Ernten werden geringer — und schon muß der Deputatlohn der betreffenden Landarbeiter herabgesetzt werden, wenn sie nicht arbeitslos werden wollen. Geht dies allgemein vor sich, so wird die Verringerung der Ernten eine Preissteigerung und damit Senkung des allgemeinen Reallohnes bewirken. Hier geht der Reallohn also wieder zurück — vielleicht auf den Stand vor den früheren Lohnerhöhungen. Statt dessen hätte er in diesen Jahren steigen können, wenn man dem Landwirte die Mittel belassen hätte, um neben dem Kunstdünger zusätzliche moderne Landmaschinen zu kaufen, mit denen größere Ernten erzielt werden könnten. So verhindert die vorzeitige Reallohnerhöhung auf die Dauer gesehen den Wirtschaftsfortschritt auch zum Schaden der Arbeitnehmerschaft.

Bevor die Lohnerhöhung vorgenommen wurde, konnten gewisse Betriebe an der Grenze der Wirtschaftlichkeit (Rentabilität) noch gerade den Ausgleich zwischen Einnahmen und Ausgaben herstellen. Diese Betriebe nennen wir im folgenden die „Grenzbetriebe I" und ihre Kosten die „Grenzkosten I". Nach der Lohnerhöhung werden diese „Grenzbetriebe I" stillgelegt, sodaß jetzt an der Rentabilitätsgrenze andere Betriebe stehen, welche vor der Lohnerhöhung noch Gewinne machten, die aber durch die Lohnerhöhung zum Verschwinden gebracht werden. Diese neuen Grenzbetriebe nennen wir im folgenden die „Grenzbetriebe II" und ihre Kosten die „Grenzkosten II".

Die Stillegungen von Betrieben nach „Fall 3" § 9 erfolgen sowohl in den Genußgüterindustrien als auch in den Ertraggüterindustrien. Mit dem Augenblick der Stillegung der Genußgüterbetriebe fällt ohnehin der Bedarf dieser stillgelegten Betriebe an Ertraggütern aus, welche zur Erneuerung der Anlagen, soweit sie unbedingt notwendig war, benötigt wurden.

Die ehemaligen Grenzbetriebe I liegen jetzt still. An der Grenze stehen jetzt Unternehmungen (II), welche — früher — höher rentierlich waren als die Grenzbetriebe I. Die neuen Stückpreise decken jetzt gerade die Kosten dieser neuen Grenzbetriebe II, nämlich die „Grenzstückkosten II". Es fragt sich nun, ob die neuen Grenzkosten II um ebensoviel Prozent über den Grenzkosten I liegen, wie die jetzigen Nominallöhne über den früheren Nominallöhnen. Dann wären die Preise genau soviel gestiegen wie die Löhne, und der Erfolg wäre, daß der Reallohn des einzelnen bei diesen Vorgängen nicht gestiegen wäre, während andererseits ein Teil der Arbeitnehmer überhaupt (als Arbeitslose) keinen Reallohn mehr bekäme.

Zur Klarstellung wollen wir zunächst einmal annehmen, die früheren Betriebe I kämen noch immer zur Marktversorgung in Betracht und wären noch nicht stillgelegt. Beispielsweise ist soeben die Lohnerhöhung von den betreffenden staatlichen Organen beschlossen worden und die Betriebe arbeiten noch ein paar Tage weiter.

Wenn die früheren (jetzt stilliegenden) Grenzbetriebe I noch zur Versorgung des Marktes in Betracht kämen, so wären deren Kosten I absolut gerade um die Lohnerhöhung gestiegen. Der Grenzkostenerhöhung (I) würde eine absolut entsprechende Preissteigerung parallel gehen. Die Preise müßten um ebensoviel steigen, wie die Kosten I erhöht sind. Die prozentuale Steigerung der Kosten I ist aber geringer als die prozentuale Erhö-

hung der Löhne, da die Löhne nur einen Teil der Kosten ausmachen. Mithin wäre eine reale Erhöhung des Lohnes für den einzelnen beschäftigten Arbeitnehmer eingetreten. Dafür nähme aber diese Preissteigerung den Nichtlohnempfängern (Nichtarbeitnehmern) entsprechende Verbrauchsmöglichkeit[5]).

Dieses wäre das Ergebnis, wenn die früheren Grenzbetriebe I noch in Tätigkeit wären. Wir haben aber gefunden, daß bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung diese Grenzbetriebe I ausgeschaltet werden, sodaß deren Kosten I nicht mehr bestimmend für das Preisniveau sein können. Vielmehr fragt es sich, wie hoch die Kosten II der an ihre Stelle getretenen neuen Grenzbetriebe II nach der Lohnerhöhung sind, da jetzt diese den Preis „bestimmen".

Diese neuen Grenzbetriebe II machten früher neben allen Unkosten noch Gewinne. Sie hatten also um diese Gewinne geringere Unkosten II als die inzwischen stillgelegten früheren Grenzbetriebe I. Diese Kosten II liegen immer noch um den entsprechenden Betrag unter den soeben untersuchten — an sich durch die Lohnerhöhung vergrößerten — Grenzkosten I. Da sich die Preise nunmehr nach diesen Grenzkosten II richten, wird die Preissteigerung weniger ausmachen, als wir oben für die Grenzkosten I ausgerechnet hatten (die Grenzkosten II liegen niedriger, als die Grenzkosten I nach der Lohnerhöhung gelegen hätten, wenn diese Grenzbetriebe I nicht stillgelegt worden wären). Die Preise steigen also nur um soviel, wie durch die Lohnerhöhung die Kosten II der neuen Grenzbetriebe II über das frühere Preisniveau gesteigert wurden.

Hatten also diese neuen Grenzbetriebe II in einem bestimmten Wirtschaftszweig beispielsweise bei einem Stückpreisniveau von 100 einen Reingewinn von je 3 pro Stück, also einen Unkostensatz pro Stück von 97, so mag eine Lohnerhöhung von 10% den Unkostensatz auf 102 hinauftreiben, wobei dann auch noch die in anderen Gewerben stattgefundene Lohnerhöhung die Einkaufspreise der Rohstoffe erhöhte, sodaß insgesamt in diesem Falle die Unkosten auf 104 gestiegen sein mögen. Das würde im Endergebnis in diesem Beispiel bei einer Lohnerhöhung um 10% den Preis der Erzeugnisse nur um 4% steigern, also für die noch beschäftigten Arbeitnehmer eine bemerkenswerte Steigerung ihres Reallohnes mit sich bringen: Lohnerhöhung um 10%, Preissteigerung nur um 4%. (Es hat sich hiermit das in späteren Ausführungen als „Preisniveau II" bezeichnete Preisniveau ergeben.)

[5]) Vgl. Lujo Brentano, 1871 a. a. O., Seite 278 und Albert Hahn: „Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits", 1920, Seite 137.

Je tiefer die Kosten II vor der Lohnerhöhung unter den Kosten I lagen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Nominallohnerhöhung den Reallohn des einzelnen Beschäftigten zu steigern vermag. Das Maß dieses „tiefer liegen" ist bestimmt durch den Verlauf der Differentialrentenkurve: je steiler sie ist, desto geringer wird die Preissteigerung infolge der Lohnerhöhung sein.

Wir haben also gefunden, daß eine Reallohnerhöhung auftreten wird. Es zeigte sich aber schon früher, daß die Niveaulohnerhöhung bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung Arbeitslosigkeit hervorruft. Wenn — bei der gefundenen Reallohnerhöhung für den einzelnen Beschäftigten — die Entlassung einer großen Zahl Arbeitnehmer erfolgt, so ist es die Frage, ob denn mit der Reallohnerhöhung für die noch beschäftigten Arbeitnehmer der Gesamtarbeitnehmerschaft gedient sein kann. Wohl kaum! Die Überlegungen (unter „Punkt 1") zeigten, daß die Nominallohnerhöhung dann eine entsprechende Reallohnerhöhung sein wird, wenn diese Erhöhung auf Kosten der Kapitalisierung erfolgt. Wenn nun aber ein Teil der Arbeitnehmerschaft bei einer allgemeinen Niveaulohnerhöhung gänzlich einkommenlos wird, so bleibt es fraglich, ob wenigstens die noch Beschäftigten um eben soviel mehr Reallohn erhalten, wie die Arbeitslosen weniger erhalten. Diese Frage entzieht sich einer genauen theoretischen Berechnung, ist auch kaum von Belang.

Man kann die Überlegung auch folgendermaßen anstellen: Bei einer allgemeinen Niveaulohnerhöhung werden einerseits die Grenzbetriebe der Genußgüterindustrien stillgelegt (§ 9 „Fälle 3 und 4"). Andererseits bildet die Überführung der „Kapitalisierungsmittel" in die Hände der Arbeitnehmer (Mehrlohn) eine Nachfragesteigerung für die Genußgüterindustrien und einen Anreiz zu deren Ausdehnung (§ 9 Fall 1). Beide Vorgänge treten als Folge der Niveaulohnerhöhung nebeneinander auf. (Bei der Differentiallohnerhöhung tritt bei den Genußgüterindustrien lediglich eine Ausweitungstendenz auf).

Es ist bei der Niveaulohnerhöhung nun die Frage, was überwiegt: die Stillegungstendenz in den Genußgüterindustrien, oder die infolge von Überführung der Kapitalisierung in Mehrlohn auftretende Ausweitungstendenz in den Genußgüterindustrien? Wenn dabei die Ausweitungstendenz überwiegen würde, so wäre eine Steigerung des Reallohnes der Gesamtarbeitnehmerschaft anzunehmen — obgleich die Arbeitslosen überhaupt keinen Lohn

mehr bekommen. Wenn aber die Stillegungstendenz in den Genußgüterindustrien überwiegt (die Tendenzen in Genußgütermengen gerechnet), so wäre das Ergebnis eine Senkung des Reallohnes der Gesamtarbeitnehmerschaft.

Bei einem flachen Verlauf der Differentialrentenkurve besteht die Wahrscheinlichkeit, daß die Stillegungstendenz überwiegt, weil hier durch die Niveaulohnerhöhung nicht so viel „Kapitalisierungsmittel" in Lohn übergeführt werden. Dagegen bei einem sehr steilen Verlauf der volkswirtschaftlichen Differentialrentenkurve würde die allgemeine Niveaulohnerhöhung nur wenige Grenzbetriebe der Genußgüterindustrie stillegen — wollen, aber dafür soviel „Kapitalisierungsmittel" aufsaugen, daß die hieraus folgende Ausweitungstendenz der Genußgüterindustrien überwiegen würde und mithin eine Steigerung des Reallohnes der Gesamtarbeitnehmerschaft erfolgen würde.

Selbst wenn etwa die weiter beschäftigten Arbeitnehmer eine größere Steigerung ihres Reallohnes erführen, als der Ausfall von Reallohn für die Arbeitslosen mengenmäßig ausmacht, selbst wenn also mengenmäßig der „Gesamtreallohn der Gesamtarbeiterschaft" bei der Niveaulohnerhöhung gegebenenfalls eine Steigerung aufzuweisen hätte, so wäre doch zu überlegen, ob die zusätzlichen Realeinkommensteile den Beschäftigten eine solche Steigerung ihrer Bedürfnisbefriedigung zu bringen vermögen, wie sie bisher an Bedürfnisbefriedigung bei den nunmehr Arbeitslosen auszulösen vermochten. Dabei ist zu bedenken, daß die Beschäftigten mit den zusätzlichen Gütern die an letzter Stelle der „Skala" stehenden Bedürfnisse befriedigen, während diese Gütermengen bei den nunmehr Arbeitslosen an erster Stelle stehende Bedürfnisse befriedigt hatten[6]. Es ist denkbar, daß selbst bei einer mengenmäßigen Steigerung des „Reallohnes der Gesamtarbeiterschaft" die „Bedürfnisbefriedigung der Gesamtarbeiterschaft" infolge schlechterer Verteilung der Güter auf die einzelnen Arbeitnehmer zurückgeht.

Aber, selbst wenn hier eine Steigerung der Bedürfnisbefriedigung „der Gesamtarbeitnehmerschaft" vorliegen sollte, so ist das nur theoretisch von Belang. Grundsätzlich bleibt die Forderung bestehen, daß Lohnerhöhungen, und seien es sogar Reallohnerhöhungen, nicht durchgeführt werden dürfen, wenn sie mit dem

---

[6] Vgl. die Überlegungen im § 3 dieser Schrift.

Elend und der dauernden Arbeitslosigkeit eines Teiles der Arbeitnehmerschaft erkauft werden. Die Grenze für Lohnerhöhungen ist grundsätzlich dort, wo bei weiterer Lohnsteigerung volkswirtschaftliche Arbeitslosigkeit als Dauerzustand auftreten würde.

§ 15. Die Folgen der Nominallohnerhöhung für den Kapitalzins.

Wenn im folgenden kurz die Wirkung der Lohnerhöhung auf den Kapitalzins untersucht werden soll, so ist eine kurze Bemerkung über die Bestimmungsgründe des Zinses erforderlich.

Der Darlehenszins richtet sich jeweils nach der bei Neuanlage von Kapital zu erzielenden Rentabilität, und zwar nach dem sogenannten Darlehensgrenznutzen in dem betreffenden Zeitpunkt[1]. Eine Änderung des Darlehensgrenznutzens kann durch Änderungen zweier Faktoren hervorgerufen werden: erstens durch eine allgemeine Steigerung (oder Senkung) der finanziellen Ergiebigkeit anzulegenden Kapitals, z. B. als Begleiterscheinung eines technischen Fortschritts oder eines Konjunkturaufstiegs (bezw. Konjunkturabstiegs)[2]. Zweitens kann bei gleich bleibender allgemeiner Ergiebigkeit des Realkapitals durch eine Verknappung (bezw. Ausweitung) der Geldkapitaldecke die Erscheinung eintreten, daß das „letzte Kapitalteilchen" an einen günstigeren (bezw. schlechteren) Platz ausgeliehen wird, wo es eine größere (bezw. geringere) geldliche Ergiebigkeit verspricht. Auch hier ist eine Steigerung (bezw. Senkung) des Darlehenszinses die Folge. Diese zweite Möglichkeit einer Steigerung des Darlehenszinses gilt aber nur für die kurzfristigen Darlehen, nicht aber für die langfristigen, weil das festangelegte Kapital schwerlich zurückgezogen und mithin die Kapitaldecke für langfristiges Kapital kaum verkürzt werden kann. Bei einer Verminderung des Zuflusses von langfristigen Darlehen an den Anlagemarkt stellt auch der geringere Zufluß immer noch eine zusätzliche Nachfrage nach Anlagemöglichkeiten dar; und da alle besseren Anlagemöglichkeiten im großen ganzen schon möglichst ausgenutzt wurden, müssen schlechtere herangezogen werden. Also sinkt der Darlehensgrenznutzen für langfristiges Kapital und damit dessen Zins

---

[1] Vgl. Rudolf Wedemeyer: „Wie beherrscht man die Konjunktur?" Seite 51 ff.

[2] Daher hoher Zinsstand, wenn längere Zeit technische Fortschritte, die anderwärts gefunden wurden, nicht praktisch angewandt werden konnten (z. B. infolge eines Krieges usw.) und nachgeholt werden müssen, sodaß sich ihre Wirkung auf die Rentabilität von Neuanlagen summiert.

auch in dem Falle, daß das „Angebot" von solchem Kapital verringert wird — gleiche Technik und Konjunkturlage vorausgesetzt. Das zusätzliche Angebot von langfristigem Sparkapital kann daher „ceteris paribus" nur zinssenkend wirken.

Wenn man die Wirkung der Lohnerhöhung auf den Kapitalzins erforschen will, gilt es demnach zu untersuchen, wie die Lohnerhöhung auf die Ergiebigkeit neuanzulegenden Kapitals und auf das Geldkapitalangebot wirkt. Der gegebene Ausgangspunkt für die folgenden Überlegungen ist die in den vorangehenden Paragraphen gefundene Tatsache, daß — gleichbleibende Zahlungsmittelversorgung vorausgesetzt — durch die Lohnerhöhung eine Verschlechterung der Rentabilität der Unternehmungen bewirkt wird, womit auch die finanzielle Ergiebigkeit neuanzulegender Kapitalteilchen vermindert wird.

Die Verminderung der Unternehmergewinne und die Arbeitslosigkeit machen eine Minderung der Sparkapitalbildung wahrscheinlich. Ohne diese „Minderkapitalisierung" würde die oben bezeichnete Minderung der „Ergiebigkeit für Neuanlagen" eine Zinssenkung veranlassen.

Für langfristige Darlehen bedeutet dieser Minderzufluß an den Anlagemarkt keine Tendenz zur Steigerung ihres Zinses, wie weiter oben schon bemerkt wurde. Bei den langfristigen Darlehen wird sich also die Tatsache der Minderung der „Kapitalisierung" (soweit sie über den Darlehensmarkt ging) nicht der gefundenen Senkungstendenz für den Zins entgegenstellen, wenn auch nicht übersehen werden darf, daß der Minderzufluß zum Anlagemarkt eine Minderung der sonst aus dem vollen Zufluß folgenden Senkungstendenz bedeutet. Es ergibt sich also mit großer Wahrscheinlichkeit eine Senkungstendenz für die Zinssätze langfristiger, nunmehr Anlage suchender Darlehen.

Weniger eindeutig kann die Entwicklung des Zinses für kurzfristige Darlehen angegeben werden. Einerseits bringt die Minderung der Sparkapitalbildung infolge der Lohnerhöhung für das Angebot an kurzfristigen Mitteln dieselbe verknappende Wirkung wie für das Angebot von langfristigen. Andererseits aber benötigen die stillgelegten Betriebe kein kurzfristiges Kapital mehr, sodaß also hier eine besondere Verwendungsmöglichkeit für kurzfristiges Kapital ausfällt und kurzfristige Mittel aus diesen Betrieben durch Verkauf von Lagervorräten herausgezogen werden. Welcher dieser Vorgänge überwiegt, kann nicht entschieden

werden, sodaß unklar bleibt, wie sich das Angebot an kurzfristigen Mitteln entwickeln wird. Wie oben bemerkt wurde, sinkt andererseits der Darlehensgrenznutzen infolge der Lohnerhöhung, woraus sich eine Senkungstendenz für den Zins ergibt, wofern das Angebot kurzfristiger Mittel gleichbleibt. Den Ausschlag gibt nun die weitgehende Kommunikation (Verbindung) zwischen den Märkten für langfristiges und für kurzfristiges Kapital, welche die Senkungstendenz von dem Zins für langfristiges Kapital auf den für kurzfristiges Kapital überträgt.

Es ergibt sich also, daß bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung die Lohnerhöhung auf dem Wege über eine Konjunkturverschlechterung eine Zinssenkung schlechthin mit sich bringt bezw. bestehende Zinssenkungstendenzen verstärkt. — Voraussetzung ist dafür ein Stillstand des technischen Fortschrittes. Bei Wegfall dieser Voraussetzung kommt es ganz darauf an, ob die aus einem technischen Fortschritte folgende Steigerungstendenz für den Zinsfuß stark genug ist, die nachgewiesene Senkungstendenz auszugleichen.

Jedenfalls hat eine Lohnerhöhung unter der Voraussetzung des Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung eine Senkung des Darlehenszinses unter jene Höhe zur Folge, die — ohne die hier vorliegende Konjunkturverschlechterung — erreicht bezw. eingehalten worden wäre.

§ 16. Darlehenszins oder Arbeitslosigkeit als Barometer für die Lohnpolitik?

Eine Zinssenkung (nicht zu verwechseln mit niedrigem Zinsstand!) kann also eines der Anzeichen dafür sein, daß eine durchgeführte „allgemeine" Lohnerhöhung die wirtschaftlich zulässige Grenze überschritten hat, ebenso wie Arbeitslosigkeit ein solches Anzeichen ist. Es geht aber entschieden zu weit, die Tatsache eines relativ hohen Zinses (nicht zu verwechseln mit Steigerung des Zinses!) als Beweis dafür anzuführen, daß die Grenze für Lohnsteigerungen noch nicht erreicht sei — besonders wenn zudem erhebliche konjunkturale Arbeitslosigkeit besteht — wie das nämlich Edm. Kleinschmitt mit folgenden Sätzen tut[1]:

„Der andere Zeuge dafür, daß wir der Gefahrenzone, in der die Unternehmer Kapitalinvestitionen nicht mehr für ratsam halten, noch nicht nahe sind, ist der hohe Zins in Deutschland

[1] Industrie- und Handelszeitung Nr. 98 vom 27. IV. 1928.

und das noch anhaltende Verlangen der Unternehmer nach Auslandskrediten. Höherer Kapitalzins als in anderen Volkswirtschaften bedeutet, daß bei uns die eigene Kapitalbildung immer noch nicht ausreicht, um allen deutschen Unternehmern die Investitionen zu ermöglichen, die sie trotz steigender Löhne für ratsam und rentabel halten (siehe die Diskussion zwischen Stolper und Naphtali im Deutschen Volkswirt Nr. 20 und 21): Darum ist hoher Zins und das anhaltende Verlangen nach Auslandskrediten ein vielleicht noch empfindlicheres Merkmal dafür, daß die wirtschaftlich mögliche Lohnhöhe in Deutschland noch nicht überschritten ist, als die Zahl der Arbeitslosen, von der Herr Dr. Gestrich behauptete, daß sie leider erst ein nachträgliches Warnungssignal sei, falls der wirtschaftlich mögliche Lohn überschritten wird."

Nach Kleinschmitt wäre also die Grenze für Lohnsteigerungen erst dann erreicht, sobald die Unternehmer kein Verlangen mehr nach Auslandskrediten hätten. Nun werden bekanntlich Auslandskredite doch nur wegen ihrer Billigkeit dem Inlandskapital vorgezogen. Wenn also durch eine Lohnsteigerung die Unternehmungen schon so unrentabel gemacht worden sind, daß sie keinen Auslandskredit mehr zu verzinsen vermöchten, so gälte das umsomehr für Inlandskredit. M. a. W. ist nach Kleinschmitt die oberste Lohngrenze erst bei einer solchen Unrentabilität der Unternehmungen erreicht, wo überhaupt keine Kapitalanlage mehr vorgenommen werden kann — also auch kein technischer Fortschritt mehr Anwendung finden kann, sofern zu seiner Durchführung Kredit aufgenommen werden müßte. Dieser Punkt ist erst dann erreicht, wenn auch die besten Unternehmungen nicht mehr rentabel sind, nachdem also schon alle anderen Unternehmungen geschlossen und ihre Arbeiter beschäftigungslos wurden. Demnach erscheint doch das Auftreten von Arbeitslosigkeit als das empfindlichere Zeichen für die Erreichung der oberen Lohngrenze. So schreibt z. B. auch Carl Landauer[2]: „Die Schlichtungsbehörde hat sich demnach vor allem nach dem Index der Arbeitslosigkeit zu richten." (Landauer sieht allerdings den technischen Fortschritt, den er für eine Folge der Lohnerhöhung hält, als die Ursache der Arbeitslosigkeit an.)

---

[2]) Carl Landauer: „Der Spielraum der Lohnpolitik" in „Der deutsche Volkswirt" Nr. 32 vom 11. V. 1928. Seine Ausführungen gipfeln in dem Ergebnis: „1. Jede Lohnerhöhung hat die Tendenz, Arbeitslose zu schaffen,

Landauer vertritt hinsichtlich der Bedeutung der Zinshöhe für Lohnmöglichkeiten den genau entgegengesetzen Standpunkt wie Kleinschmitt: „Wo dagegen sonst wachsende Arbeitslosigkeit mit hohem oder gar steigendem Zinsfuß zusammenfällt, ist ein Stillstand der Löhne, und — wenn diese Anzeichen dann noch nicht verschwinden, ein Abbau unvermeidlich“ [3]. Hieraus geht auch hervor, daß Landauer nicht etwa eine Lohnerhöhung, sondern eine Lohnsenkung als Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit ansieht und empfiehlt.

Jedenfalls wird man auf weitere Lohnerhöhungen verzichten müssen, sobald sich Arbeitslosigkeit bemerkbar macht — gleichgültig, wie sich der Zinsfuß dabei entwickelt.

Man wird selbst eine Zinssteigerung nicht als Signal zu Lohnerhöhungen verwenden können; denn die Konjunkturbesserung am Ende einer Depression bringt bekanntlich im allgemeinen neben der Überwindung der Arbeitslosigkeit eine Zinssteigerung mit sich, und eine Lohnerhöhung würde diese Überwindung der Arbeitslosigkeit bremsen oder sogar unmöglich machen. Lohnerhöhungen können demnach erst dann zum Ziele führen, sobald die Arbeitslosigkeit überwunden ist und die Vorbedingungen gegeben sind, daß Lohnerhöhungen die Arbeitslosigkeit nicht wieder von neuem erzeugen. Und es ist eben die Aufgabe der vorliegenden Schrift, diese Vorbedingungen zu finden.

Zwiedineck sucht an einem Beispiel [4] nachzuweisen, daß der Spielraum für Lohnerhöhungen umso größer sei, je höher der Darlehenszins stünde; denn, sagt er, je teuerer die Verzinsung für eine einzuführende Maschine sei, desto später tritt der Augenblick ein, wo ein Unternehmer durch Lohnerhöhungen dazu bewogen wird, die Handarbeit durch Maschinenarbeit zu ersetzen. Es ist dies ein entsprechender Vorgang zu dem in § 12 (Lohnerhöhung und Maschinenbau). Dort zeigte sich bei einer Lohnerhöhung,

---

wenn nicht der bisherige Lohn „unterwirtschaftlich“ war. 2. Jede Lohnerhöhung hat die Tendenz, den wirtschaftlichen Fortschritt zu beschleunigen. 3. Jede Lohnerhöhung hat die Tendenz, die Bildung von Sparkapital zu verlangsamen.“ Man wird dabei beachten müssen, daß die „Verlangsamung der Sparkapitalbildung“ zur „Beschleunigung des wirtschaftlichen Fortschrittes“ in einigem Gegensatz steht. Im übrigen sei auf die §§ 9, 11 und 13 der vorliegenden Schrift hingewiesen, die zu einem anderen Ergebnis kommen als Landauer.

[3] Carl Landauer, a. a. O.

[4] Otto von Zwiedineck-Südenhorst: „Die Lohnpreisbildung“, im Grundriß der Sozialökonomik, IV. Bd., S. 348.

daß die Einführung von Maschinen die mit der Lohn-Kostensteigerung eintretende Mehrbelastung abzuschwächen vermöchte. Wenn nun die Zinsverteuerung eintritt, so sinkt die durch Maschineneinführung mögliche Abschwächung der zusätzlichen Lohnbelastung. Diese Abschwächung kann also bei Zinsverteuerung erst von einem noch späteren Punkt an versucht werden. Es wird also tatsächlich im Sinne Zwiedinecks länger dauern, bis sich die Substitution (Ersetzung) von Handarbeit durch Maschinenarbeit lohnt. Aber die durch die Rentabilität des Betriebes für Lohnerhöhungen gezogene Grenze wird dabei nicht gesteigert und mithin kann in diesem Zusammenhange von einer Zinsverteuerung keine Erweiterung des Spielraums für Lohnerhöhungen erwartet werden. Es ist zuzugeben, daß in einzelnen günstig arbeitenden Betrieben durch die Zinsverteuerung jene Grenze hinaufgeschoben wird, von der an die Arbeitnehmer speziell dieses betreffenden Betriebes bei weiteren Lohnerhöhungen Gefahr laufen, ihre Beschäftigung in diesem Betriebe zu verlieren. Das gilt aber nicht für die Grenzbetriebe eines Wirtschaftszweiges. Bei diesen ist die Rentabilitätsgrenze bereits erreicht und kein Spielraum mehr für Lohnerhöhungen vorhanden. Daran kann auch eine Zinsverteuerung nichts ändern[5]. Also ist zu sagen, daß volkswirtschaftlich durch Zinsverteuerung der Spielraum für Lohnerhöhungen nicht vergrößert wird, was aber Otto von Zwiedineck-Südenhorst mit folgenden Worten vertritt[6]:

„So wie höherer Lohn bei gegebenem Kapitalzins die Kapitalintensivierung rascher rentabel macht als niedriger, so hemmt hoher Kapitalzins das Rentabelwerden solcher Intensivierung und bewirkt auf dem Arbeitsmarkte eine höhere Lage der Rentabilitätsgrenze für die Arbeitereinstellung, also größeren Spielraum für Lohnerhöhungen."

---

[5] Es sei denn, daß die Zinssteigerung ihrerseits auf einer allgemeinen Rentabilitäts-Steigerung fußt, an der auch die Grenzbetriebe beteiligt sein mögen.

[6] „Die Lohnpreisbildung", a. a. O., Seite 348.

III. Hauptteil.

Die Folgen von Lohn- und Gehaltserhöhungen bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung und steigendem Arbeitserfolg der einzelnen beschäftigten Wirtschafter.

§ 17. Der Begriff des steigenden Arbeitserfolges.

Die bisherigen Ausführungen wurden unter der Annahme gemacht, daß die Lohnerhöhung unter sonst nicht veränderten Umständen durchgeführt würde, insbesondere bei Gleichbleiben von Zahlungsmittelversorgung und Arbeitserfolg der einzelnen beschäftigten Wirtschafter. In der Wirklichkeit trifft es auch oft genug zu, daß im Sinne der bisherigen Überlegungen die Lohnerhöhung „ceteris paribus" durchgeführt werden soll. Aber viel öfter soll die Lohnerhöhung im Anschluß an technische Fortschritte, also bei steigendem Arbeitserfolg vorgenommen werden, um den Arbeitnehmern ihren Anteil an der Steigerung der Gütererzeugung zu sichern. Es ist eine weitverbreitete Meinung, daß bei steigendem Arbeitserfolg die Lohnerhöhung keine Konjunkturverschlechterung, insbesondere keine Arbeitslosigkeit hervorrufen werde. Diese Frage soll nun untersucht werden, und zwar zunächst unter der Annahme, daß neben den Löhnen lediglich der Arbeitserfolg, nicht aber auch die Zahlungsmittelversorgung gesteigert werde.

Was ist nun unter „Steigerung des Arbeitserfolges der einzelnen beschäftigten Wirtschafter" zu verstehen? In Anlehnung an verbreitete Ansichten soll hierbei nicht nur an diejenige Steigerung des Arbeitserfolges gedacht werden, die durch größeren Fleiß der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber, z. B. durch Änderung der Arbeitszeit erreicht wird, sondern darüber hinaus auch an die technischen Fortschritte verschiedenster Art. Dabei ist jedoch jener Teil des — durch technische Fortschritte erzielten — Mehrertrages von einer Verteilung ausgeschlossen, welcher zur Bezahlung der — durch die Anwendung des technischen Fortschrittes — entstandenen Unkosten benötigt wird, also die Beträge für angekaufte Patente und die Verzinsung von neuaufgenommenen Darlehen, falls solche im bestimmten Falle zur Durchführung der „Rationalisierung" aufgenommen werden mußten. Die Rationalisierung wird in vielen Fällen ganz oder zum

Teil schon aus den laufend für Abschreibungen, d. h. für bloße Erhaltung und Erneuerung der Anlagen zurückgestellten Mitteln bezahlt werden können.

Auf die Bedenken, die grundsätzlich gegen eine restlose Wegnahme sämtlicher durch die Rationalisierung erwirkten Vorteile zugunsten der Arbeitnehmer erhoben werden können, soll hier nicht weiter eingegangen werden. Es genügt der Hinweis, daß die Folgen eines solchen Vorgehens denen gelegentlich der Differentiallohnerhöhung geschilderten entsprechen würden.

§ 18. Hat steigender Arbeitserfolg im freien Spiel der Kräfte eine Erhöhung des Nominallohnes zur Folge?

Bevor in die Untersuchung der Frage eingetreten wird[1], welche Auswirkungen einer Lohnerhöhung bei gleichzeitiger Steigerung des Arbeitserfolges zuzuschreiben sind, soll kurz untersucht werden, ob nicht etwa schon durch bloße Steigerung des Arbeitserfolges „ceteris paribus" eine Nominallohnerhöhung hervorgerufen wird. Theodor Brauer schreibt darüber[2]:

> „Die Produktivitätssteigerung drückt sich in einem Mehr an Produkten aus, welches der Gesamtheit der Verbraucher zur Verfügung steht. Der Gesamtwohlstand hebt sich. Steigender Wohlstand ist steigende Kaufkraft. Diese hinwiederum setzt sich in steigende Nachfrage nach Verbrauchsgütern um. Vom Standpunkte der Arbeiterschaft bedeutet diese steigende Nachfrage größeren Bedarf an Arbeitskräften. Das aber gehört zum Einmaleins jedes Gewerkschaftlers: erhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften gibt sich in höheren Löhnen kund. Damit schließt sich der Kreis."

Im folgenden wird sich erweisen, daß es sich bei dieser Steigerung der Produktivität (Arbeitserfolg) allerdings um eine Steigerung des Reallohnes handelt, daß aber eine Steigerung der Nachfrage nach Arbeitskräften im Gegensatz zu Brauer nicht zu erwarten ist und somit auch keine von dieser Seite bewirkte Geldlohnsteigerung eintreten wird.

Die volkswirtschaftliche Gesamterzeugung, wollen wir annehmen, wird bei gleichbleibenden Gesamtkosten gesteigert, sodaß

---

[1] im § 19.

[2] Theodor Brauer: „Lohnpolitik in der Nachkriegszeit", 1922, S. 15

also die Stückkosten vermindert sind[3]). Die erhöhte Gütererzeugung stößt auf eine gleichgebliebene Nachfrage, sodaß eine Stückpreissenkung eintreten wird. Wenn somit zwar die Stückpreise entsprechend der Steigerung des Güterangebotes sinken bezw. herabgesetzt werden, so fließt doch nach wie vor insgesamt dieselbe nachfragende Geldmenge von den Marktbesuchern durch die Kassen der Händler zu den Betrieben. Den Fabriken fließt demgemäß dieselbe Menge Geldeinheiten in ihre Kassen wie vor der allgemeinen Steigerung der Gütererzeugung. Zwar sind die Stückpreise jetzt niedriger, aber dafür ist die Stückzahl der hinausgehenden Waren entsprechend gestiegen, sodaß die geldliche Gesamteinnahme aller Unternehmungen zusammen die gleiche geblieben ist wie früher. Das heißt: die volkswirtschaftliche Gesamtpreissumme ist gleich geblieben.

Was nun die Ausgaben der Betriebe anbelangt: sie sind ebenfalls die gleichen geblieben. Dem geldmäßigen Betrage nach sind ja Löhne, Gehälter, Steuern und Zinsen gleich hoch geblieben — wenn sie auch allesamt durch die Preissenkung an Kaufkraft gewonnen haben, also „realiter" gestiegen sind.

Wir sehen also, daß die Gesamteinnahmen wie die Gesamtausgaben der „Gesamtheit der Betriebe" die gleichen sind wie vor der Steigerung der Produktivität. Mithin ist das Verhältnis von Einnahmen zu Ausgaben in der „Gesamtheit der Betriebe" das alte geblieben. Somit besteht kein Anlaß für diese Betriebe, Arbeitereinstellungen vorzunehmen und Arbeiter nachzufragen. Es kann also auch von einer Steigerung des Nominallohnes durch Nachfrage nach Arbeitern keine Rede sein, wie überhaupt die Nominalnachfrage nach Erzeugnissen seitens der Käufer nicht gestiegen ist. Das hindert nicht, daß durch die Preissenkung der allgemeine Wohlstand und insbesondere der Reallohn gestiegen sind.

In dem oben angeführten Gedankengang hat Brauer übersehen, daß hier volkswirtschaftlich eine größere Gütermenge bereits von der gleich gebliebenen Arbeiterzahl hergestellt wird. Die dadurch bewirkte Preissenkung und Kaufkraftsteigerung macht genau diese Erzeugungssteigerung aus, für die aber die bisherige Arbeiterzahl schon ausreicht.

Es zeigt sich also, daß die Steigerung des Arbeitserfolges keine Steigerung der Arbeitsnachfrage bewirkt und auch keine Nominallohnerhöhung hervorruft.

---

[3]) Brauers „Produktivitäts-Steigerung".

§ 19. Wird durch Steigerung des Arbeitserfolges bei Gleichbleiben von Nominallöhnen und Zahlungsmittelversorgung die Konjunktur verschlechtert?

Wir sahen im § 7, daß Lederer seine Forderung nach Lohnerhöhungen damit begründet, daß das Zurückbleiben der Lohneinkommen hinter der — (nach Lederer die Konjunkturbesserung bewirkenden) — Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung schließlich eine Konjunkturverschlechterung herbeiführe. Die entsprechende Auffassung für den Fall eines Zurückbleibens der Lohneinkommen hinter einer Steigerung der Gütererzeugung (wie sie z. B. bei Rationalisierung auftritt), wird von J. R. Bellerby vertreten[1]. Er spricht von der Bedeutung der Rationalisierung für eine Unternehmung und führt aus (frei übersetzt):

„Die Unternehmung kann dann ebensoviel erzeugen mit weniger Arbeitsaufwand oder mehr mit demselben Arbeitsaufwand. In beiden Fällen muß, wenn die Lohnsätze nicht geändert werden, der Wert der Erzeugung im Verhältnis zur Gesamtlohnsumme steigen. Wenn dieser Vorgang allgemein auftritt, so wird die Vergrößerung der Erträge bei Nichtänderung der Lohnsätze zur Folge haben, daß die Erzeugung die Bedürfnisse der Konsumtion übersteigt." Und kurz danach: „Wenn man also unverzüglich die Nominallöhne im Verhältnis der Steigerung der Gütererzeugung erhöht, so vermeidet man dadurch die Krise, wie auch die Verluste, welche diese für die Lohnempfänger und die Nichtlohnempfänger nach sich zieht. Wenn alle Industrien ihre Löhne im Verhältnis ihrer Erträge erhöhen, so wird es weder einen Rückgang der Kaufkraft noch einen Preissturz geben"[2].

Bellerby scheint demnach folgender Auffassung zu sein: Die Rationalisierung steigert die Gütererzeugung. Eine erhöhte Gütererzeugung kann bei gleichbleibendem Nominaleinkommen der Verbraucherschaft keinen vollen Absatz mehr finden, sodaß eine Überproduktionskrise entsteht. Diese führt zur Arbeitslosigkeit. Zur Vermeidung dieser Auswirkung ist eine rechtzeitige Geldlohnerhöhung das geeignetste Mittel.

---

[1] J. R. Bellerby: „L'établissement d'un système de détermination des salaires", in der Revue Internationale Du Travail, Genf 1927, Juli-, August- und Septemberhefte.

[2] J. R. Bellerby, a. a. O., Seite 208 und 209.

Der Schluß des zweiten Zitates rechtfertigt die Vermutung, daß Bellerby in einer Preissenkung schlechthin eine „Krisenursache" sieht[3] — andernfalls hätte er sich sagen müssen, daß die Preissenkung die Kaufkraft steigert, wodurch die Absatzmöglichkeit für die größere Gütererzeugung geschaffen wird.

Gegen Bellerbys Auffassung — die weit verbreitet ist[4] — ist folgendes zu bedenken: Die Mehrerzeugung senkt die Preise, sodaß die Bevölkerung bei gleichbleibendem Nominaleinkommen eine erhöhte Gütermenge kaufen kann, die Kaufkraft steigt also auf diese Weise auch ohne eine Erhöhung der Löhne. Die Preissenkung nun bedeutet nach der Auffassung der Vorkämpfer für eine Preisstabilisierung ein großes Unglück; denn sie erzeuge den Konjunkturrückgang und Arbeitslosigkeit. Diese Auffassung stellt dabei die Stückpreise in den Vordergrund. Auf diese kommt es aber für den Unternehmer viel weniger an als auf das Produkt „abgesetzte Güterzahl mal Stückpreise". Hieraus erst ergibt sich die Einnahme des Betriebes (seine Gesamtpreissumme), die in ihrem Verhältnis zu den Ausgaben des Betriebes dessen Rentabilität ergibt. Bei gleichgebliebenen Ausgaben der Unternehmung kann eine vergrößerte Erzeugung ohne Schaden zu entsprechend geringeren Preisen abgegeben werden; denn dabei bleiben die Einnahmen die früheren, wie auch die Rentabilität der Unternehmung die frühere bleibt. Von einer „Krisis" kann da keine Rede sein, sofern damit eine Konjunkturverschlechterung gemeint ist.

Daneben soll nicht bezweifelt werden, daß diese Preissenkung alle diejenigen Betriebe in große Schwierigkeiten bringt, welche den technischen Fortschritt (bezw. die Rationalisierung) nicht angewendet haben. Deren Einnahmen sinken (gleiche Erzeugung bei sinkenden Stückpreisen), während ihre Ausgaben gleichbleiben. Hier würde also die Rentabilität verschlechtert. Aber andererseits: Wenn schon, so würde eine Lohnerhöhung nach der heutigen Übung in dem betreffenden Wirtschaftszweig

---

[3] Vgl. hierzu Heft 4, 1927 des Instituts für Konjunkturforschung in Berlin, wo es unter dem Titel „Konjunkturstabilisierung?" Seite 11 heißt: „Es besteht zwar kaum ein Zweifel, daß das Federal Reserve System eine gewisse Gleichmäßigkeit zunächst auf dem Geldmarkt herbeigeführt hat. Die Preise zeigen dagegen im Vergleich mit der Vorkriegszeit keine Minderung im Bewegungsausschlag. Bemerkenswert ist jedoch, daß sie seit Mitte 1925 eine der jeweiligen Konjunkturtendenz gegenläufige Richtung eingeschlagen haben."

[4] Ähnliche Gedankengänge finden sich bei Fritz Tarnow: „Warum arm sein?", 1928.

für alle seine Betriebe vorgenommen werden. Dann würde — falls auch die Zahlungsmittelversorgung entsprechend vermehrt würde (vgl. 4. und 5. Hauptteil) — allerdings das Preisniveau das gleiche bleiben und auch keine allgemeine Arbeitslosigkeit auftreten. Aber diejenigen Betriebe, welche, wie gesagt, die Anwendung des technischen Fortschrittes verabsäumten, würden dann genau so wie in dem soeben geschilderten Falle (keine Lohnerhöhung, aber Preissenkung) in Schwierigkeiten geraten. Die Einnahmen wären zwar die gleichen geblieben (gleicher Absatz bei gleichen Preisen), aber die Ausgaben wären durch die Lohnerhöhung gesteigert. — In beiden besprochenen Fällen würden also solche Betriebe, welche den technischen Fortschritt im Gegensatz zu den anderen Betrieben nicht mitmachen, eine Rentabilitätsverschlechterung erfahren. Diese wird in jenen Fällen, wo diese Verschlechterung nicht einfach aus einer bisher bestehenden Gewinnspanne gedeckt werden kann, zum Zusammenbruch der betreffenden Betriebe führen. Solche Betriebsstillegungen können also, wie wir sahen, durch eine Lohnerhöhung nicht vermieden werden. Zudem sind sie volkswirtschaftlich unbedenklich, sie erfolgen fortlaufend; es handelt sich dabei lediglich um die Ausschaltung rückständiger Betriebe. Diese Einzelerscheinungen sind aber nicht zu verwechseln mit den massenweise auftretenden — zudem größtenteils nur vorübergehenden — Stillegungen bei einer Konjunkturverschlechterung.

Wenn weiter oben gesagt wurde, daß durch eine Preissenkung die Absatzmöglichkeit für eine größere Gütermenge geschaffen wird, so gilt das für den volkswirtschaftlichen Durchschnitt. Von diesem Durchschnitt weichen die einzelnen Erzeugungszweige nach oben oder unten ab. Es gibt Güter, die bei einer Preissenkung nur eine geringe Steigerung ihres Absatzes erfahren, weil die Bevölkerung nicht schematisch einen festbestimmten Teil ihres Nominaleinkommens, z. B. für Knöpfe, ausgibt — sodaß eine Halbierung der Knopfpreise deren Absatz nicht verdoppeln wird. Andere Güter wiederum, vielleicht träfe das für Schokolade zu, würden bei einer Halbierung ihres Preises nicht nur den doppelten Absatz finden, sondern vielleicht den dreifachen als bisher. Man würde u. a. die für Knöpfe weniger aufgewendeten Einkommensteile nun als zusätzliche Ausgabe für Schokolade verwenden. Wenn also infolge allgemeiner Rationalisierung die Kosten auf die Hälfte sinken würden und dann die Konkurrenz die Preise ebenfalls im Durchschnitt auf die Hälfte drücken würde, so würde sich bei der Knopffabrikation keine Verdoppelung der

Nachfrage (gerechnet in Kilo) bemerkbar machen, wohl aber bei der Schokoladefabrikation eine Verdreifachung (gerechnet in Kilo). Steigt nun, wie hier angenommen wurde, infolge der Rationalisierung der Arbeitserfolg des einzelnen Wirtschafters gerade auf das Doppelte, so wird man zur Herstellung derselben (gleichen) Anzahl von Knöpfen fernerhin die Hälfte der bisherigen Belegschaft an Arbeitskräften benötigen und die andere Hälfte entlassen. Aber die dreifache Erzeugung von Schokolade kann unter der Annahme einer bloßen Verdoppelung des Arbeitserfolges nicht von der gleichen Belegschaft der Schokoladefabriken durchgeführt werden wie bisher — hier müßte die Belegschaft um die Hälfte vermehrt werden. Also Arbeiterentlassungen bei den Knopffabriken, Arbeitereinstellungen in den Schokoladefabriken. Natürlich handelt es sich hierbei nur um ein ganz schematisches Beispiel zur Erläuterung des grundsätzlichen Vorganges[5]).

Wir finden also, daß infolge allgemeiner Rationalisierung eine Umgruppierung eines Teiles der Arbeitskräfte erfolgt. Dadurch steigt die Fluktuation am Arbeitsmarkt. Vom Augenblick der Entlassung an der ersten Arbeitsstelle bis zur Auffindung der neuen Arbeitsgelegenheit vergeht eine wenn auch vielfach kurze Zeit, wobei auch die notwendig werdende Umschulung von Arbeitern Schwierigkeiten machen kann. Dabei sind aber Angebot und Nachfrage nach Arbeitskraft per Saldo gleichgeblieben, sie können sich aber teilweise nicht finden. Da es sich hier also nicht um eine Verschlechterung des Verhältnisses von Angebot zu Nachfrage handelt, sondern lediglich um Schwierigkeiten im „Sichfinden" der beiden, so liegt hier keine Konjunkturverschlechterung vor, sondern nur eine „Friktion" von kurzer Dauer.

Die Befürchtungen Bellerbys erweisen sich also als unbegründet, sodaß auch seiner Forderung nach Lohnerhöhungen die Grundlage fehlt. Damit zeigt sich auch die Unhaltbarkeit der Ausführungen Fritz Tarnows, der sich folgendermaßen hierzu äußert[6]): „Häufig genug sehen wir auch schon im Einzel-

[5]) Da es eine Reihe von Kritikern zu geben scheint, die solche schematischen Beispiele wörtlich nehmen und dann im Einzelnen Ausstellungen zu machen haben, soll hier ein Einwand gleich widerlegt werden. Man wird sagen, daß die Schokoladepreise wegen der gesteigerten Nachfrage steigen werden, ohne daß die Schokoladefabriken die Erzeugung ausdehnen. Dabei wäre die Herstellung dieser gleichen Schokolademengen mit halben Belegschaften durchführbar. — Die Schokoladefabriken machen jetzt demnach Riesengewinne. Die Folge wird sein, daß diesen Schokoladefirmen neue Konkurrenz durch Außenseiter ersteht, welche letzten Endes die Schokoladepreise senken und die Schokoladeerzeugung vergrößern wird.

[6]) Fritz Tarnow: „Warum arm sein?" 1928, Seite 47.

betrieb, daß die Wirkung der Rationalisierung sich gar nicht in Produktionssteigerung äußert, sondern nur in einer Verminderung der Arbeiterzahl für die gleiche oder sogar verminderte Produktion. In diesem Falle kann die Rationalisierung betriebswirtschaftlich durchaus erfolgreich gewesen sein; jedoch hat sie die Lage der Gesamtwirtschaft nicht nur nicht verbessert, sondern verschlechtert, wenn die ausgestoßenen Arbeiter keine andere Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten finden können. Wer die Krise glaubt lösen zu können allein durch eine weitere Steigerung der Produktionsfähigkeit, sieht an dem Kern des Problems überhaupt vorbei, nämlich an der Differenz zwischen Produktion und Absatz“ [7]. Und Tarnow sieht an der dargelegten Tatsache vorbei, daß im Gefolge der Rationalisierung in vielen Wirtschaftszweigen selbst bei gleichbleibendem Lohnniveau Arbeitereinstellungen stattfinden.

Wir schließen diese Überlegungen mit einem Satze aus den Ausführungen Zwiedinecks „Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit“ [8]: „Sobald durch Steigerung der Produktivität die Preise sinken, wird Kaufkraft für andere Erzeugnisse frei, die nunmehr auf dem Markte in größeren Mengen gesucht werden und zu deren Beschaffung weitere Arbeitskräfte eingestellt werden müssen: der Arbeitsmarkt wird entlastet“ [9].

§ 20. Die Folgen der Lohnerhöhung bei gleichzeitiger Steigerung des Arbeitserfolges für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft.

Nunmehr soll untersucht werden, welche Wirkungen sich aus einer Lohnerhöhung bei gleichzeitiger Steigerung des Arbeitserfolges, aber gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung ergeben. Eine weitverbreitete Ansicht, die aber möglicherweise eine entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung stillschweigend voraussetzt, hat Hilde Oppenheimer in folgende Worte gefaßt [1]: „Natürlich werden derartige Reaktionen (Arbeitslosigkeit usw., R. W.) nur dann Notwendigkeit, wenn die

[7] Vgl. R. Wedemeyer, a. a. O., Seite 19 bis 32.

[8] a. a. O., Seite 71.

[9] Wieder entlastet; denn zu Anfang wurden Arbeitskräfte in manchen produktiver gewordenen Wirtschaftszweigen entlassen, weil nach der Verbilligung ihrer Erzeugnisse „Kaufkraft freigesetzt“ wurde, die sich nunmehr anderen Industriezweigen zuwendet.

[1] Hilde Oppenheimer, a. a. O., Seite 41.

Lohnerhöhung nicht zu einer entsprechenden Steigerung der Arbeitsleistung führt, so daß sie sich sozusagen selbst kompensiert."

Es fragt sich nun, ob tatsächlich eine Steigerung des Arbeitserfolges die Verschlechterung der finanziellen Lage der Grenzbetriebe und somit die dort drohenden Entlassungen verhindern kann. Wie bereits in den vorangehenden Paragraphen nachgewiesen wurde, bleibt die Gesamtpreissumme in der Volkswirtschaft trotz der Steigerung des Arbeitserfolges, nämlich infolge eintretender Senkung der Stückpreise die frühere, d. h. die Einnahmen der „Gesamtheit der Betriebe" bleiben gleich (solange die Zahlungsmittelversorgung gleichbleibt). Und bei dieser Sachlage wird nun auch noch die Lohnerhöhung vorgenommen. Die entscheidenden geldlichen Umstände bei dieser Lohnerhöhung sind also die nämlichen, wie sie auch schon ohne die Steigerung des Arbeitserfolges bestanden. Es hat sich also an den finanziellen Vorbedingungen für eine Lohnerhöhung durch die Steigerung der Gütererzeugung nichts geändert[2]). Damit gilt für die Aussichten und Auswirkungen der Lohnerhöhung das im § 9 über die „Niveaulohnerhöhung ceteris paribus" Gesagte auch für die jetzt zur Rede stehende Sachlage: Arbeitslosigkeit ist auch hier die Folge der Lohnerhöhung, soweit diese nicht lediglich auf Kosten von Anlagenerneuerung und Kapitalbildung durchgeführt wird. Letzteres träfe für den volkswirtschaftlichen Gesamtbetrag des Mehrlohnes aber nur bei einer etwaigen Differentiallohnerhöhung zu, während bei der hier zur Rede stehenden Niveaulohnerhöhung die Arbeitslosigkeit unvermeidbar ist.

Also selbst die Erhöhung des Arbeitserfolges vermag nicht, den Betrieben insgesamt die zur Deckung des Mehrlohnes erforderlichen Mehreinnahmen an Geld zu verschaffen, und kann daher auch nicht verhindern, daß eine Erhöhung des Nominallohnniveaus bei gleicher Zahlungsmittelversorgung Arbeitslosigkeit hervorruft.

Wenn nur einzelne Betriebe die Rationalisierung vornehmen, so wird sich bei ihnen ergeben, daß die Preise nicht im selben Maße sinken, wie die Erzeugung in diesen Betrieben steigt, so wird also eine Steigerung der Geldeinnahmen zustande kommen, der keine oder keine entsprechende Erhöhung der Ausgaben gegenübersteht. Die Rentabilität dieser Betriebe steigt also. In diesen Betrieben ergibt sich also eine Möglichkeit zur Lohnerhöhung. Es darf aber nicht vergessen werden, daß die zu diesen Betrieben zusätzlich hinfließenden Summen bei anderen Unter-

---

[2]) Gleichbleibende Zahlungsmittelversorgung vorausgesetzt.

nehmungen sich als Nachfrage- und Einnahmeausfall bemerkbar machen, sodaß dort Betriebseinschränkungen und Arbeiterentlassungen erforderlich werden. Jene Arbeitslosen wären bei Nichtvornahme der „Lohnerhöhung in den rationalisierten Betrieben" anderweitig wieder beschäftigt worden; denn die neuen Gewinne der rationalisierten Betriebe hätten als Darlehen Nachfrage nach Gütern, d. h. letzten Endes auch nach Arbeitskraft ausgeübt. Die Lohnerhöhung in den rationalisierten Betrieben absorbiert also die Mittel, die zur Wiedereinstellung der arbeitslos gewordenen Arbeitnehmer hätten dienen sollen. So macht die Lohnerhöhung (hier ist immer noch ein Gleichbleiben der Zahlungsmittelversorgung vorausgesetzt) die an sich vorübergehende Arbeitslosigkeit jener anderen Arbeitnehmer zu einer Dauererscheinung.

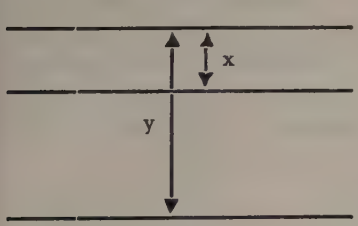
Die besagte Arbeitslosigkeit wird übrigens gar nicht erst in Erscheinung treten, wenn die von den „rationalisierten einzelnen Betrieben" aus dem Markt gezogenen zusätzlichen Einnahmen lediglich eine Verminderung der Kapitalbildung (d. h. der Vorzugsrente) in den betroffenen anderen Betrieben zur Folge haben, sodaß diese ihre Arbeitskräfte nicht entlassen würden. Dieser Fall wird nur für Teilbeträge zutreffen, indem z. B. jene anderen Betriebe ihren Absatz möglicherweise durch eine Preissenkung aufrechtzuerhalten suchen und demgemäß geringere Einnahmen erzielen, wobei sie aber dieselbe Belegschaft weiter beschäftigen. Dann ist letzten Endes die Lohnerhöhung in den „rationalisierten Betrieben" auf Kosten der Kapitalbildung (in anderen Betrieben) vor sich gegangen—die Sachlage des §9 „Fälle 1 und 2"! Diese Entwicklung kommt aber nur dann im vollen Umfang in Frage, wenn die von Mindereinnahme betroffenen Wirtschaftszweige keine gewinnlosen Grenzbetriebe aufzuweisen haben, was aber unwahrscheinlich ist. Diese würden nämlich bei der Preissenkung zusammenbrechen und ihre Arbeitnehmer entlassen müssen.

Die große Bedeutung der Steigerung des Arbeitserfolges für die Ermöglichung von Lohnerhöhungen liegt, wie sich noch zeigen wird, darin, daß die auftretende allgemeine Preissenkungstendenz die Voraussetzung für eine Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung schafft, welche wiederum Vorbedingung für eine reibungslose Durchführbarkeit von Nominallohnerhöhungen ist. Diese Frage wird im 5. und 6. Hauptteil zu behandeln sein. Bisher hat sich jedenfalls ergeben, daß Niveaulohnerhöhungen bei Nichtvermehrung der Zahlungsmittelversorgung gerade auch für den Arbeitsmarkt und für die Arbeitnehmerschaft schädlich sind.

§ 21. Die Folgen der Lohnerhöhung bei steigendem Arbeitserfolg für die volkswirtschaftliche Gütererzeugung und für die Preise.

Die Steigerung des Arbeitserfolges hat, wie dargelegt wurde, eine Preissenkung zur Folge. Wie groß ist nun das Ausmaß dieser Preissenkung? Wir könnten allgemein eine der Vermehrung der Gütererzeugung voll entsprechende Preissenkung erwarten, solange eine Veränderung des Nominallohnes nicht vorgenommen wird. Im vorliegenden Falle wird aber tatsächlich eine Lohnerhöhung vorgenommen, die in Ermangelung einer Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung Arbeitslosigkeit nach sich zieht (wie nachgewiesen wurde). Es wird also der Gesamtumfang der Volkswirtschaft durch Betriebsstillegungen verengert, womit Gütererzeugung ausfällt. Wollen wir das Ausmaß der damit verbundenen Preisänderung näher bestimmen, so erinnern wir uns der Darlegungen im § 14. Die Lohnerhöhung bei gleichem Arbeitserfolg hatte dort das neue erhöhte „Preisniveau Nr. II" (siehe nebenstehende Skizze) entstehen lassen, wobei das in der Skizze ersichtliche Preisniveau Nr. I das vor dem Auftreten der Lohnerhöhung geltende war.

Im jetzt vorliegenden Falle handelt es sich um eine weitere Beeinflussung des Preisniveaus dadurch, daß die noch produzierenden — nicht stillgelegten — Betriebe mehr Ware als früher an den Markt bringen.



II Preisniveau nach Lohnerhöhung

I ursprüngliches Preisniveau

III Preisniveau nach Lohnerhöhung und Mehrerzeugung

..... Nullinie für alle Kurven.

Die Wirkung dieses Vorganges ist die, daß von dem im § 14 gefundenen „Preisniveau Nr. II" entsprechende Abstriche gemacht werden müssen. Die Kurve I in obiger Skizze stellt die Höhe des ursprünglichen Preisniveaus dar. Durch Lohnerhöhung und Wirtschaftseinengung ergibt sich nach § 14 das Preisniveau

Nr. II. Infolge der jetzt hinzukommenden Erzeugungssteigerung in jedem einzelnen — noch arbeitenden — Betriebe sinkt das Preisniveau auf die durch Kurve III bezeichnete Höhe. Um welchen Betrag dieses Preisniveau Nr. III unter dem Preisniveau Nr. II liegen wird, das richtet sich ganz nach dem Ausmaß der Steigerung des Arbeitserfolges. Dieses entscheidet auch darüber, ob das „Preisniveau Nr. III" so wie in der Skizze angegeben, unter dem ursprünglichen „Preisniveau Nr. I" liegen wird.

Jedenfalls ist von der — durch die Steigerung des Arbeitserfolges eintretenden — Preissenkung um y (siehe Skizze) die vorangegangene bezw. gleichzeitig auftretende Steigerung um x abzuziehen, wenn man die endgültige Auswirkung von Lohnerhöhung und Steigerung des Arbeitserfolges auf das Preisniveau finden will.

§ 22. Die Folgen von Lohnerhöhung und Steigerung des Arbeitserfolges für den Reallohn.

Die Steigerung des Arbeitserfolges wird im vollen Umfange den Arbeitnehmern zufallen, sofern zwischen Mehrerzeugung und Lohnerhöhung jenes Gleichgewicht gewahrt bleibt, welches eine volkswirtschaftliche Preisveränderung nicht aufkommen läßt.

Die Steigerung der Realeinkommen für die noch beschäftigten Arbeitnehmer bedeutet im vorliegenden Falle gleichzeitig eine Steigerung des Realeinkommens der „Gesamtarbeitnehmerschaft", da die Steigerung des Arbeitserfolges an sich ihrerseits keine weitere Arbeitslosigkeit erzeugt, wenigstens nicht auf die Dauer. Wenn die Lohnerhöhung nicht bereits einen Teil der Arbeitnehmerschaft beschäftigungslos gemacht hätte, so würde die Steigerung des Arbeitserfolges volkswirtschaftlich noch größer sein, weil dann auch die nunmehr arbeitslos gewordenen an der Gütererzeugung und deren Erhöhung beteiligt wären.

IV. Hauptteil.

Die Folgen von Lohn- und Gehaltserhöhungen bei gleichzeitig steigender Zahlungsmittelversorgung, aber gleich bleibendem Arbeitserfolg der einzelnen beschäftigten Wirtschafter.

§ 23. Das Ausmaß der erforderlichen Steigerung der Zahlungsmittelversorgung.

Während in den bisherigen Untersuchungen die Voraussetzung eines Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung gemacht wurde, und daneben die Lohnerhöhung einmal bei Gleichbleiben des Arbeitserfolges und dann bei Steigerung des Arbeitserfolges untersucht wurde, soll jetzt eine der Lohnerhöhung „entsprechende" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung angenommen werden. Zunächst wenden sich die Überlegungen der Frage nach den Folgen einer Lohnerhöhung bei steigender Zahlungsmittelversorgung, aber gleichbleibendem Arbeitserfolg zu.

Zur Vermeidung von Mißverständnissen muß zunächst dargelegt werden, was hier unter dem Steigen der Zahlungsmittelversorgung verstanden wird. Die „Zahlungsmittelversorgung" ist der Ausdruck des Produkts von Zahlungsmittelmenge mal deren Umlaufsgeschwindigkeit. Die Zahlungsmittelmenge setzt sich zusammen aus Stückgeld, d. s. Banknoten und Münzen, und aus „Kreditzahlungsmitteln", d. s. Wechsel und Depositen. Jeder einzelne dieser Posten hat eine vom anderen verschiedene Umlaufsgeschwindigkeit[1]. Also ist „Zahlungsmittelversorgung" gleich: (Banknoten plus Münzen plus Wechselumlauf plus Depositen) mal deren durchschnittliche Umlaufsgeschwindigkeit. Eine Steigerung eines dieser einzelnen Posten bei Gleichbleiben bezw. nicht entsprechender Senkung der anderen bedeutet Steigerung der Zahlungsmittelversorgung.

Für Lohnzahlungen und auch für die meisten Gehaltszahlungen wird Stückgeld benötigt. Bei einer Erhöhung der Löhne wird es sich demgemäß bei der dadurch bewirkten Steigerung des Zahlungsmittelbedarfes insbesondere um eine Steigerung des Stückgeldbedarfes handeln. Diese Steigerung des Bedarfes

---

[1] Vgl. R. Wedemeyer, a. a. O., Seite 92 ff.

an Stückgeld kann möglicherweise dadurch befriedigt werden, daß Stückgeldmittel, die bisher den Zahlungsausgleich zwischen den Unternehmern usw. („Unternehmersphäre") vermitteln halfen, jetzt für Lohnzahlungen verwendet werden. Die so aus der Unternehmersphäre herausgezogenen Mittel müßten dann durch zusätzliche „Kreditzahlungsmittel" ersetzt werden. In diesem Falle würde durch Vermehrung der Kreditzahlungsmittel jener Betrag an Stückgeld freigemacht, der für den Mehrlohn erforderlich ist. Sofern aber aus der Unternehmersphäre keine oder nur ungenügende Stückgeldmengen freigemacht werden können[2], so muß zur Befriedigung des Mehrbedarfes an Stückgeld eine Ausweitung der Stückgeldversorgung vorgenommen werden. Praktisch wird es sich dabei um eine absolute Stückgeldvermehrung handeln müssen (Geldausgabe durch die Notenbanken usw.); denn eine Steigerung der Umlaufsgeschwindigkeit des Stückgeldes ist als Folge einer Lohnerhöhung nicht zu erwarten, wie sich überhaupt die Entwicklung der Umlaufsgeschwindigkeiten — weil von Gewohnheit und psychischen Vorgängen abhängig — einer planmäßigen Regulierung in sehr hohem Grade entzieht[3].

Im Sinne dieser Ausführungen wird im folgenden unter Steigerung der Zahlungsmittelversorgung verstanden, daß sie auch gleichzeitig Stückgeldmengen freimacht für die Durchführung erhöhter Geldlohnzahlungen. Welche Maßnahmen hierzu erforderlich sind, das ist hier nicht zu untersuchen.

Bisher hat man besonders in Deutschland und zwar vorwiegend auf seiten der Befürworter von Lohnerhöhungen der Frage einer Finanzierung der Lohnerhöhung durch eine Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung viel zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Karl Massar widmet in seiner schon erwähnten Schrift „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne" der Frage einer Finanzierung der Lohnerhöhung durch Geldvermehrung („zusätzliche Kredite") nur eine halbe Seite. Dabei schreibt

---

[2] Vgl. R. Wedemeyer: „Wie beherrscht man die Konjunktur?", Seite 166.

[3] Viel beachtete Vorschläge zur Verhinderung der, die Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes beeinflussenden Hortungs- und Enthortungsvorgänge (Thesaurierung) hat Silvio Gesell gemacht, welcher die Einführung des „Schwundgeldes" („Freigeld") fordert, neben welchem Schulden und Guthaben und alle Preise in Festwährung (gewissermaßen Goldmark) gerechnet werden. Silvio Gesell: „Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld". Vgl. auch Reichsbund Deutscher Technik: „Absatzstockung und Arbeitslosigkeit und ihre Beseitigung".

er über die Bedeutung einer Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung in Verbindung mit einer Lohnerhöhung[4]: „An sich ist die Hereinnahme eines solchen zusätzlichen Kredits äußerlich nicht erkennbar. Auch wird die Wirkung im Anschluß an eine Lohnerhöhung wegen der geringen Quantität an Zahlungsmitteln unseres Erachtens kaum merklich sein."

Um welche Ausmaße der Geldvermehrung es sich bei der Lohnerhöhung handelt, das hängt natürlich ganz von dem Ausmaß der Lohnerhöhung und der Zahl der von ihr erfaßten Arbeitnehmer ab. Gehen wir davon aus, daß die Gewerkschaften — auf Grund ihrer Auffassung, daß Lohnerhöhungen einen Konjunkturaufstieg bewirken — bei jedem Tarifablauf eine Lohnerhöhung von etwa 10 Prozent fordern würden, und daß vielleicht jährlich zweimal die Tarife erneuert werden, so käme eine jährliche Steigerung des durchschnittlichen Nominallohnes in der Volkswirtschaft von etwa 21% in Betracht[5].

Nach den Angaben des Statistischen Reichsamtes ergibt sich für die höchste Altersstufe der von der Statistik erfaßten deutschen Industriearbeiter im Januar 1928 ein Wochenlohn von durchschnittlich etwa 45,— RM.[6] u.[7]. Rechnen wir nun mit Herkner[8], daß der Lohn drei Monate benötigt, um in Form von Einnahmen zur lohnzahlenden Stelle zurückzukehren, so sind 13 Wochenlöhnungen auszuzahlen, bis die Summen der ersten dieser Löhnungen in Gestalt von Einnahmen zum Arbeitgeber zurückkehren[9].

Da es sich bei diesen Überlegungen nicht um die Ermittlung genauer Zahlen handeln kann und es auch genügt, nur eine

---

[4] a. a. O., Seite 32.

[5] Vergleichsweise betrug die Nominallohnsteigerung in Deutschland von Januar 1924 bis Dezember 1925 etwa 56%. (Nach „Wirtschaft und Statistik").

[6] „Wirtschaft und Statistik", 1928, Heft 4.

[7] Dabei wurden die Löhne der gelernten und der ungelernten Arbeiter im Verhältnis 10 zu 7 zusammengezogen, vgl. Wedemeyer, a. a. O., S. 118.

[8] Heinrich Herkner: in „Wirtschaftstheorie der Gegenwart", Band Einkommensbildung, Wien 1928, Seite 85. Vgl. § 10 der vorliegenden Schrift.

[9] Bei diesen „drei Monaten" handelt es sich um den volkswirtschaftlichen Durchschnitt. Dieser kann auch größer oder kleiner sein. Wir machen hier lediglich eine, der Wirklichkeit in der Größenordnung möglichst entsprechende, Annahme. (Der zu erwartende Einwand, der Verfasser habe in seinem „ganz schematischen Beispiel" a. a. O. Seite 76 nur mit zwei Wochen gerechnet, ist deshalb verfehlt, weil jenes Beispiel lediglich zur Vermeidung einer unübersichtlichen Rechnerei mit nur zwei Wochen rechnete. Das grundsätzliche Endergebnis ist nichtsdestoweniger bei einer Zugrundelegung von drei Monaten dasselbe.)

ungefähre Vorstellung von der Größenordnung der in Frage kommenden Geldsummen zu geben, so soll einmal angenommen werden, der oben genannte Lohn von 45,— RM. sei der Durchschnitt für die gesamte deutsche Arbeitnehmerschaft.

Dann wäre, im volkswirtschaftlichen Durchschnitt, für jeden beschäftigten Arbeitnehmer eine Summe von 45 (Lohn) mal 13 (Anzahl der Löhnungen bis zur Rückkehr der ersten Löhnung) gleich 585 RM. im Umlauf. Bei der deutschen Berufszählung vom 16. Juni 1925 wurden 5 273 774 Angestellte und Beamte und 14 433 751 Arbeiter ermittelt [10]. Für die Gesamtzahl der Angestellten, Beamten und Arbeiter von zusammen 19,6 Millionen bestünde dann ein Zahlungsmittelbedarf von 19,6 mal 585 gleich 11 466 Millionen, d. s. elfeinhalb Milliarden Reichsmark [11].

Eine Erhöhung der Arbeitnehmereinkommen um 10% würde in unserem Beispiel einen Mehrbedarf an Zahlungsmitteln von 1,15 Milliarden bedeuten, und die vorausgesetzte Erhöhung um etwa 20% im Jahr würde also eine Erhöhung des gesamten Zahlungsmittelumlaufes (gleiche Umlaufsgeschwindigkeit angenommen) um 2,3 Milliarden erforderlich machen.

Es zeigt sich also, daß die jährlich erforderlichen zusätzlichen Beträge an Zahlungsmitteln in die Milliarden gehen. Man mag ruhig statt der bewußten drei Monate nur 2 Monate einsetzen, und obendrein den durchschnittlichen Nominallohn der Beamten, Angestellten und Arbeiter geringer einsetzen als mit RM. 45.—, es wird sich immer noch um Milliardenbeträge handeln, mindestens aber um viele hundert Millionen. Es kann für die Volkswirtschaft von entscheidender Bedeutung sein, ob zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit der Zahlungsmittelumlauf jährlich um hunderte von Millionen oder um Milliarden ausgedehnt werden muß; denn es gibt in der Währungsentwicklung Situationen, wo die Zahlungsmittelmenge nicht ausgedehnt werden soll, kann oder darf.

Die geschilderten Zahlenverhältnisse lassen sich an einem Teilabschnitt der deutschen Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre anschaulich darstellen. Der durchschnittliche Wochen-Nominallohn der von der Statistik erfaßten Arbeiter stieg von

---

[10] Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1927, Seite 22.

[11] Zur Vermeidung von Mißverständnissen sei nochmals bemerkt, daß es sich hier nicht um genaue Berechnungen des Zahlungsmittelbedarfs handelt, sondern um Auffindung von Anhaltspunkten für die Größenordnung der durch eine Lohnerhöhung erforderlich werdenden Zahlungsmittelvermehrung.

Juni 1925 bis Oktober 1927[12] von 38,31 RM. auf 44,23 RM.[13], also um 15,2 Prozent. In demselben Zeitraum stieg die Gesamtsumme nur von Notenbankdepositen, ausgegebenem Stückgeld (Noten und Münzen) und monatlich ausgestellter Wechselsumme[14] von 9311 Millionen auf 11094 Millionen, d. h. um 1,7 Milliarden (um 19,1%) in zweieindrittel Jahren. Tatsächlich war natürlich die absolute Ausweitung der deutschen Zahlungsmittelmenge eine noch größere, weil auch anderweitiges Buchgeld eine Vermehrung erfuhr und weil die „ausgestellte Wechselsumme" nur einen Bruchteil des tatsächlichen Wechselumlaufes wiedergibt.

Es ist mithin nichts mit der Massar'schen „relativ geringen Quantität an Zahlungsmitteln", sodaß auch die Wirkung einer Finanzierung der Lohnerhöhung durch zusätzlichen Kredit keineswegs „kaum merklich" sein dürfte. Doch diese Auswirkungen gilt es jetzt zu untersuchen.

§ 24. Die Folgen von Lohnerhöhungen bei gleichzeitiger entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung für das Preisniveau.

Gegen das in den vorhergehenden Überlegungen gefundene Ergebnis, daß die Niveaulohn-Erhöhung eine Konjunkturverschlechterung mit sich bringt, liegt der berechtigte Einwand nahe, dieses Ergebnis sei nur deshalb gefunden worden, weil die Voraussetzung eines Gleichbleibens der Zahlungsmittelversorgung gemacht wurde. In der Wirklichkeit pflege neben der Lohnerhöhung eine Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung einherzugehen. Hiergegen ist zu betonen, daß es wesentlich von den Ansichten und Absichten der Notenbankleitung abhängt, ob eine Vermehrung der Geldmenge vorgenommen wird oder nicht, daß also sehr wohl eine Erhöhung von Löhnen und Gehältern vorgenommen werden kann, ohne daß ihr eine Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung zur Seite tritt[1]. Sofern z. B. die

[12] Diese Zeitpunkte werden deshalb gewählt, weil beide den gleichen Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft (95,4 bezw. 95,0) aufweisen.

[13] Berechnung siehe Anmerkung 7).

[14] Die umlaufende Wechselsumme kann dreimal so hoch sein als die ausgestellte, wenn die durchschnittliche Laufzeit der Wechsel drei Monate beträgt.

[1] Diese Sachlage trat besonders deutlich von April bis Juni 1924 zutage. (Eine Geldvermehrung gegen den Willen der Notenbank kann durch starken Devisen- und Goldzufluß erzwungen werden.) Vgl. Wedemeyer, a. a. O., Seite 104 und 164.

Deckungsverhältnisse der Notenbank eine Geldvermehrung nicht gestatten, wird sie im allgemeinen — jedenfalls heutzutage in Deutschland — auch nicht erfolgen, selbst wenn eine Erhöhung des volkswirtschaftlichen Lohnniveaus vorgenommen wird.

Wie aber entwickelt sich die Sachlage, wenn im Sinne des Einwandes gleichzeitig mit einer Erhöhung der Löhne eine Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung (im Sinne der Ausführungen im § 23) vorgenommen wird bezw. auftritt? Sofern die Notenbankleitung durch eine geeignete Diskont- und Devisenpolitik eine Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung betreibt, erhalten die Unternehmer entsprechend der allgemeinen Erhöhung der Löhne nunmehr neben ihren laufenden Notenbankkrediten noch zusätzliche Darlehen. Sie zahlen mit diesen zusätzlichen Geldmengen den Arbeitskräften einen Mehrlohn, der nach einer „gewissen" Zeitspanne in Form von Erlösen für verkaufte Erzeugnisse zu den Fabrikanten zurückkehrt.

Der Mehrlohn geht neben dem bisherigen „Grundlohn" nachfragend an den Genußgütermarkt. Somit steigt die Nominal-Nachfrage nach Genußgütern um den Betrag des Mehrlohnes bezw. der Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung. Falls aber — wie wir hier zunächst annehmen wollen — der Arbeitserfolg des einzelnen beschäftigten Wirtschafters gleichgeblieben ist, so steht dieser vergrößerten Nachfrage ein unverändertes Güterangebot gegenüber. Die Folge dieser Vergrößerung der Nachfrage aus Lohnerhöhung und Geldvermehrung ist daher eine Preissteigerung für Genußgüter.

Auch die Arbeitskräfte in den Ertraggüterindustrien erhalten bei einer allgemeinen Lohnerhöhung einen durch Geldvermehrung finanzierten Mehrlohn. So wird der Geldzufluß zu den Genußgüterfabriken nicht nur um denjenigen Mehrlohn erhöht, den sie selber an ihre eigenen Arbeitnehmer zahlen, sondern daneben auch um jenen, der in den Ertraggüterindustrien mehrgezahlt wird. Daher steigen auch jene Einnahmen, welche von den Genußgüterindustrien über ihre eigenen Ausgaben für Löhne, Steuern, Zinsen und Vorprodukte hinaus erzielt zu werden pflegen — also jene Überschüsse, aus denen die Ausgaben für Erneuerung und Erweiterung der Anlagen bestritten werden müssen.

Jetzt sind die Einnahmen der Genußgüterindustrien erstens um den absoluten Betrag ihrer eigenen zusätzlichen Lohnausgaben erhöht, also ist hierin ein Gleichgewicht aufrecht erhalten worden. Zweitens sind die Überschüsse erhöht, (welche bisher

laufend zur Ertraggüterbestellung verwendet wurden). Es besteht jetzt also die Möglichkeit größerer Geldzuflüsse zu den Ertraggüterindustrien. Und auf größere Einnahmen sind diese ja angewiesen zur Deckung ihrer erhöhten Ausgaben für Löhne. Die Preisfestsetzung der Ertraggüterindustrien wird daher mit Erfolg auf eine der Lohn-Kostenerhöhung entsprechende Steigerung ausgehen. Soweit hier erhöhte Preisfestsetzungen unterbleiben, wird der erhöhte Geldzufluß zum Produktionsmittelmarkt die Preise selbsttätig steigern.

Es ist zu betonen, daß die Preissteigerung am Genußgütermarkt die landwirtschaftlichen Erzeugnisse ebenso betrifft wie die industriellen Genußgüter. Für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse trifft die hier gemachte Voraussetzung des Gleichbleibens des Arbeitserfolges meistens auch in der Wirklichkeit für längere Zeiten annähernd zu.

Es ergibt sich somit, daß eine Lohnerhöhung bei gleichem Arbeitserfolg des einzelnen Wirtschafters, aber entsprechender Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung eine Preissteigerung mit sich bringt. Somit hat sich auch für den Fall einer Finanzierung der Lohnerhöhung durch „zusätzliche Kredite" die Unhaltbarkeit der (im § 12 zitierten) Ausführungen Brauers und Herkners erwiesen, welche als Folge der Lohnerhöhung eine Preissenkung erwarten.

§ 25. Die Folgen der Lohnerhöhung bei entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft.

Gegen die hier vertretene Anschauung, daß bei entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung die Lohnerhöhung ohne Gefahr für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft sei, könnten die nachfolgenden Ausführungen Otto von Zwiedineck-Südenhorst angeführt werden[1]:

> „Soweit die Verteuerung der von den Arbeitern dank der Lohnsteigerung mehr nachgefragten Güter auch die Festbesoldeten und die wohlhabenden Schichten belastet, wird deren Kaufkraft hierfür zum Teil gebunden und anderen Verwendungen entzogen, so daß die Produktionszweige, deren Abnehmer diese Kreise hauptsächlich sind, die Verminderung der

[1] Otto von Zwiedineck-Südenhorst: „Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit", in den Vierteljahrsheften zur Konjunkturforschung, Ergänzungsheft 1, 1927, Berlin, Seite 66.

für sie verfügbaren Kaufkraft zu fühlen bekommen und wohl auch zu Produktionseinschränkungen mit der ungünstigen Wirkung auf den Arbeitsmarkt schreiten werden."

Dabei ist angenommen worden, daß die Festbesoldeten ihren Verbrauch der verteuerten Güter nicht oder nicht entsprechend der Verteuerung einschränken werden. Sie würden dann für andere Güter weniger ausgeben können, sodaß notwendig Arbeitslosigkeit in diesen anderen Produktionszweigen eintreten müßte, mindestens soweit es deren Grenzbetriebe betrifft. — Dieser ungünstigen Wirkung auf den Arbeitsmarkt steht aber eine andere ausgleichende günstige Wirkung gegenüber: Wenn die Festbesoldeten usw. jene Waren in alter Menge kaufen, die durch die neuerliche Nachfrage der lohnerhöhten Arbeiter verteuert wurden, so bleibt bei diesen Industrien ein Nachfrageplus übrig, welches dem oben gezeigten Nachfrageminus anderer Industrien gegenübertritt. Dieses Nachfrageplus, d. h. die Einnahmesteigerung dieser Industrien stellt einen Extragewinn dar. Diese Extragewinne verlocken zur Ausdehnung der Produktion, wozu Arbeitereinstellungen erforderlich werden.

Wenn die bisherigen Produzenten dieser verteuerten Waren nicht selber die Erzeugung ausdehnen, so werden sie die Gewinne als Darlehen ausleihen müssen. Dann werden Außenseiter neue Betriebe eröffnen und so doch noch die Ausdehnung der Erzeugung dieser Güter vornehmen, damit die gestiegene Mengennachfrage nach diesen Gütern befriedigt werden kann (wobei dann deren Preise der Tendenz nach auf die frühere Höhe sinken). Es werden also auf dieser Seite Arbeiter eingestellt. Für den Arbeitsmarkt als Ganzes ergibt sich also keine Verschlechterung der Lage.

Nun ist es allerdings denkbar, daß in dem betreffenden Wirtschaftszweig die erwähnten Außenseiterbetriebe nicht eröffnet werden können, weil monopolistische Organisationen dies zu verhindern wissen. Oder es handelt sich bei den betreffenden Waren um landwirtschaftliche Erzeugnisse, deren Produktion aus natürlichen Gründen nicht vermehrt werden kann, weil vielleicht aller hierfür in Frage kommender Boden schon ausgenützt ist. Dann wird die Weitergabe der Extragewinne als Darlehen zwar nicht in diesem Produktionszweig eine Ausdehnung der Gütererzeugung bewirken, sondern in anderen. Und in diesen anderen Wirtschaftszweigen wird dann eben doch noch die (Wieder-) Einstellung von Arbeitskräften erfolgen.

Im vorhergehenden Paragraphen wurde gefunden, daß eine allgemeine Lohnerhöhung bezw. überhaupt eine Lohnerhöhung, wenn sie mit zusätzlichen Geldmitteln finanziert wird, eine Preissteigerung bewirkt. Es scheint eine verbreitete Meinung zu sein, daß diese Preissteigerung ihrerseits einen Konjunkturaufschwung und die Überwindung der Arbeitslosigkeit bewirken müsse. Dann wäre tatsächlich die Folge der Lohnerhöhung mit Geldvermehrung ein Konjunkturaufstieg. Diese Ansicht übersieht, daß eine allgemeine Lohnerhöhung (um zunächst diese zu besprechen) auch allgemein die Kosten der Gütererzeugung um den — absolut gerechnet — gleichen Betrag erhöht hat wie die Nachfrage und die Einnahmen der Betriebe als Gesamtheit. Die Betriebe sind also auf diese Mehreinnahmen dringend angewiesen, um das frühere Gleichgewicht zwischen Einnahmen und Ausgaben aufrechtzuerhalten. Das Verhältnis von Einnahmen zu Ausgaben bleibt im Ergebnis das frühere, es entsteht also weder ein Anreiz noch treten die Mittel auf, die Gütererzeugung bezw. die Betriebe zu erweitern. Die allgemeine Lohnerhöhung mit entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung hat also keine Konjunkturbesserung zur Folge.

Wie verhält es sich nun mit den an die Notenbank für die zusätzlichen Darlehen zu bezahlenden Zinsen? Würden diese denn nicht die Betriebe besonders belasten? Da müssen wir unterscheiden zwischen der allgemeinen Lohnerhöhung und der in wenigen Betrieben (welch' letztere unten zu besprechen ist). Diese Belastung ist tragbar, wenn mit der allgemeinen Lohnerhöhung, die hier zur Rede steht, die Zahlungsmittelversorgung auch noch um den Betrag der neu entstehenden Zinsenlasten vermehrt wird. (Entsprechendes gilt für die mit der Lohn- und Preissteigerung automatisch einsetzende Steuererhöhung. Bei vielen Steuern steigt bei gleichbleibenden Sätzen mit dem Preise des Objekts der absolute Steuerbetrag.) Dann erhalten Industrie und Landwirtschaft vielleicht 105 Millionen RM. zusätzliche Kredite von der Notenbank, von denen 100 Millionen als zusätzlicher Mehrlohn, und 5 Millionen als zusätzliche Zinsen an die Notenbank und deren Angestellte und Aktionäre fließen. Aber ebenso wie alle sonstigen Zinsen- und Lohnzahlungen irgendwo wieder als Nachfrage auftauchen, werden auch diese 5 Millionen nachfragend an den Markt zurückkehren und somit die Einnahmen

der Betriebe als Gesamtheit gerade um den vorher ausgegebenen Mehrbetrag steigern.

Soweit diese Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung auf einer Steigerung der Geldumlaufsgeschwindigkeit beruht, indem z. B. die Geldhorter ihre Geldschätze am Gütermarkte ausgeben, wird diese Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung ohne Steigerung der Zinsenlasten für die Betriebe vor sich gehen. Anders liegt es, wenn die Hortsummen — auch das ist eine Steigerung der Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes — den Banken zur Ausleihung an die Betriebe übergeben werden. Dabei ist auch die Entwicklung des „bargeldlosen Zahlungsverkehrs" zu erwähnen, die ebenfalls Geldmittel freimacht und sie auf dem Wege über die Banken den Unternehmern zuführt.

§ 26. Die Folgen der Lohnerhöhung bei „mehr als entsprechender" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft.

Im vorigen Abschnitt war von einer der Lohnerhöhung „entsprechenden" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung die Rede. Wir werden im folgenden finden, daß bei einer „mehr als entsprechenden" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung jene Entwicklung des Beschäftigungsgrades herauskommt, die von seiten der Befürworter von Lohnerhöhungen immer wieder behauptet wird: durch Lohnerhöhungen steige die Kaufkraft und die Nachfrage, die gesteigerte Nachfrage erfordere Steigerung der Gütererzeugung, und eben zu dieser würden Arbeitereinstellungen stattfinden.

Wenn bisher von einer „entsprechenden" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung die Rede war, so immer unter dem Gesichtswinkel, daß diese Ausweitung in dem Ausmaße erfolgen müsse, daß eine Lohnerhöhung nicht an zahlungstechnischen Schwierigkeiten scheitern würde. Wie groß ist nun dieses erforderliche Ausmaß?

Wir haben von der Tatsache auszugehen, daß alle Löhne vom Augenblick ihrer Auszahlung an eine bestimmte Zeit benötigen, um schließlich als Einnahme wieder zu den lohnzahlenden Stellen zurückzukehren. (Das ist nicht etwa so aufzufassen, daß genau dieselben Geldscheine zu dem ausgebenden Betriebe zurückkehren, es handelt sich lediglich um entsprechende Summen[1].) Bei einer

[1] Vgl. § 23.

Lohnerhöhung müssen zu jedem Lohnzahlungstermin solange für den Mehrlohn neue zusätzliche Stückgeldsummen von der Notenbank[2] zur Verfügung gestellt werden, bis jener Zeitpunkt eintritt, wo der erste Mehrlohn als Einnahme zu den Betrieben zurückkehrt[3]. Von da an ist eine weitere Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung nicht mehr erforderlich, da nunmehr dem Mehrlohn die entsprechende Mehreinnahme der Betriebe gegenübertritt. Die Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung muß also gerade jenes Ausmaß haben, welches ausreicht, um den Geldkreislauf: Lohnzahlung — Warenkauf — Zwischenhändler — Fabrikant so zu erhöhen, daß alle durch den Mehrlohn bedingten Mehrzahlungen auf diesem Wege eben bewältigt werden können.

Wenn die Mehrlöhne, wie bisher angenommen wurde, für dieselben Güter ausgegeben werden wie bisher der Grundlohn, so wird die Zahlungsmittelversorgung im obigen Sinne „entsprechend" vermehrt werden müssen, und es wird dabei keine Steigerung des Beschäftigungsgrades erfolgen. Hier ist aber eine Ergänzung anzubringen, und damit gelangen wir auf den Weg zu einer teilweisen Übereinstimmung unserer Auffassung mit der der Gewerkschaftstheoretiker. Die Mehrlöhne brauchen keineswegs zum Ankauf der bisher üblichen Genußgüter verwendet zu werden. Anstatt auf dem gewohnten Wege ebenso wie der Grundlohn gewissermaßen unmittelbar zu den Kassen der Betriebe zurückzukehren, können die Mehrlöhne (wenigstens zum Teil) einen vom üblichen Durchschnitt abweichenden Weg durch die Wirtschaft nehmen, auf dem sie länger brauchen als die bisherigen Grundlöhne, um zu den Betrieben zurückzukehren. Die Wirkungen für den Beschäftigungsgrad und für die Konjunktur können dann andere sein als die im § 25 gefundenen. Ein Beispiel ist erforderlich, um diese Auswirkungen darzulegen:

Beispiel. Die Löhne werden mittels zusätzlicher Geldmengen durchschnittlich um 10 Prozent erhöht. Bisher verwendeten die Lohnempfänger durchschnittlich $^1/_{20}$ ihres Einkommens

---

[2] Möglicherweise tritt statt dessen ohne Zutun der Notenbank selbsttätig eine Ausweitung des Umlaufes an Giralgeld oder Wechseln ein, wodurch Stückgeld aus der Unternehmersphäre für Lohnzahlungen frei wird. In diesem seltenen und nicht immer notwendigen Falle kommt ein Eingreifen der Notenbank nicht unbedingt in Frage. Dieser Vorgang kann sich aber nur bis zu gewissen Grenzen fortsetzen. Nach Erreichung dieser Grenzen muß bei weiterem Stückgeldbedarf für Lohnzahlungen der Rückgriff auf die Notenbank erfolgen.

[3] Für jeden Wirtschaftszweig ist dieser Zeitpunkt verschieden.

zum Ankauf von Möbeln — wollen aber nunmehr den gesamten Mehrlohn (die 10%) zum Möbelkauf verwenden. Setzen wir weiter voraus, die Möbelindustrie sei bisher schlecht beschäftigt!

Nun werden die Mehrlöhne zum Ankauf von Möbeln ausgegeben. Die Nachfrage nach Möbeln steigt und die Mehrlohnsummen gelangen als Einnahme in die Kassen der Möbelindustrie in demselben Zeitpunkt, wo sie andernfalls in die Kassen der lohnerhöhenden Genußgüterindustrien (Nichtmöbelindustrien) zurückgeflossen wären. Wenn man die Möbel nicht gekauft hätte, so wären bei üblicher Verwendung des Mehrlohnes nunmehr die Einnahmen der Gesamtgenußgüterindustrie gestiegen, es hätte dann aus diesen Mehreinnahmen der Mehrlohn der nächsten Löhnung bezahlt werden können und eine weitere Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung wäre dann nicht erforderlich gewesen. Da aber diese Summen — anstatt zu ihrem Ausgangspunkt — nun zur Möbelindustrie flossen, so muß die Vermehrung der Geldmenge zur Finanzierung des Mehrlohnes noch fortgesetzt werden.

Die Möbelindustrie stellt nun, um der gewaltigen Steigerung der Nachfrage Rechnung zu tragen, bisherige Arbeitslose als Arbeitskräfte neu ein und bezahlt diese mit den ihr zugeflossenen Mehrlohnsummen zu dem allgemein um 10% erhöhten Tariflohn. Die neuen Möbelarbeiter gehen nunmehr mit dem ihnen ausbezahlten Lohn zum Ankauf von Genußgütern aller Art an den Markt, sodaß auf diesem Umwege die Mehrlohnsummen der Lohnerhöhung sich endlich zu den Betrieben, von denen sie ursprünglich ausgingen, als Einnahmesteigerung zurückfinden. Erst jetzt steigt der Geldzufluß (Einnahme) zu den mehrlöhnenden Betrieben und erst jetzt „darf" die Vermehrung der Geldmenge durch die Notenbank eingestellt werden. Die Auswirkung der Lohnerhöhung scheint hier also zu sein, daß nicht nur eine Verschlechterung des Beschäftigungsgrades unterbleibt, sondern daß sogar Arbeitslose wieder Beschäftigung (in unserem Beispiel in der Möbelindustrie) finden, daß also der Beschäftigungsgrad der Gesamtarbeiterschaft steigt und ein Konjunkturaufstieg eintritt.

Beachtet man aber genau den Sachverhalt, so findet man, daß die Zahlungsmittelversorgung stärker vermehrt wurde, als es der Steigerung des Zahlungsmittelbedarfes für die Mehrlöhnung der noch beschäftigten Arbeiter an sich entspricht. Da die Mehrlohnsummen nicht den üblichen Weg zur Genußgüterindustrie nahmen, (also nicht in der gewöhnlichen Zusammen-

setzung zum Ankauf von Schuhen, Kleidern, Nahrungsmitteln und Möbeln usw. verwandt wurden, d. h. nicht wie üblich „unmittelbar" zu den bisher tätigen Betrieben zurückkehrten), sondern Nachfrage nach besonderen Gütern (hier Möbel) ausübten, zu deren Herstellung Arbeitslose herangezogen werden mußten, so mußte die Zahlungsmittelversorgung so stark vermehrt werden, daß auch noch der durch die Zahlungen für die neu eingestellten Arbeitskräfte (in der Möbelindustrie) entstehende Zahlungsmittelbedarf befriedigt wurde. Die Zahlungsmittelversorgung wurde also stärker ausgeweitet, als die Steigerung des Zahlungsmittelbedarfes durch die „Erhöhung des Einzellohnes für die z. Zt. beschäftigten Arbeitnehmer" an sich ausmachte. Die darüber hinausgehende Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung dient nun der Entlöhnung neu eingestellter Arbeitskräfte, die bisher arbeitslos waren. Es zeigt sich, daß eine Vergrößerung des Verhältnisses von Zahlungsmittelversorgung zum „Bedarf an Zahlungsmitteln für den einzelnen beschäftigten Lohnempfänger" eingetreten ist und daß die überschießenden Beträge zur Verminderung der Arbeitslosigkeit gedient haben.

Es muß nochmals besonders betont werden, daß dieser Erfolg von Lohnerhöhung und Geldvermehrung nur dann eintritt, wenn (wie im geschilderten Beispiel) die Mehrlöhne für andere Güter ausgegeben werden als das mit dem Grundlohn schon vor der Lohnerhöhung geschah. Für gewisse Teilbeträge mag das bei einer durch Geldvermehrung finanzierten Lohnerhöhung stets zutreffen.

Daß zum Zwecke der Überwindung der Arbeitslosigkeit diese allgemeine Lohnerhöhung keineswegs erforderlich ist, daß das Ziel der Konjunkturbesserung schon bei gleichen Löhnen (und Steuern und Zinsen, wozu auch noch die Transporttarife kommen) — also bei gleichbleibendem Zahlungsmittelbedarf — durch Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung erreicht werden kann, wurde vom Verfasser schon an anderer Stelle gezeigt. Dann würde auch die Preissteigerung mit allen ihren Gefahren eine viel geringere sein[4].

Immerhin zeigen die obigen Gedankengänge einen berechtigten Kern der „gewerkschaftlichen Lohntheorie", ohne daß damit diese gewerkschaftlichen Vorschläge als zur Überwindung der Arbeitslosigkeit geeignet erscheinen. Dieser „berechtigte Kern"

---

[4] Rudolf Wedemeyer, a. a. O., Seite 109 ff., 134 ff.

der gewerkschaftlichen Lohn- und Kaufkrafttheorie liegt eben darin, daß eine Besserung des Beschäftigungsgrades eintritt, soweit trotz der Lohnerhöhung das Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln vergrößert wird (durch besonders starke Geldvermehrung). Das braucht nicht zu geschehen, kann aber aus Anlaß der Lohnerhöhung vor sich gehen. Die Steigerung des Beschäftigungsgrades geht dann aber nicht eigentlich auf die Lohnerhöhung zurück, sondern auf die Übereilung der durch die Lohnerhöhung bewirkten Steigerung des Zahlungsmittelbedarfes durch besonders starke Steigerung der Zahlungsmittelversorgung — wobei nicht verkannt werden darf, daß die Lohnerhöhung zu dieser Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung vielleicht den äußeren Anlaß geben könnte[5]).

Nun ist noch zu untersuchen, wie sich die durch Geldvermehrung finanzierte Lohnerhöhung eines einzelnen Wirtschaftszweiges auf den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft auswirkt. Nehmen wir an, die Löhne z. B. der Textilarbeiter im Rheinland werden erhöht und diese Erhöhung wird lediglich durch zusätzliche Notenbankkredite oder — im Sinne Tarnows — durch Auslandskredite[6]) finanziert, während sonst in ganz Deutschland keine Lohnänderungen erfolgen. Die Mehrlohn-Summen werden nach jeder Löhnung als zusätzliche Nachfrage neben der bisherigen Nachfrage an den Genußgütermarkt treten.

Wäre nun die Lohnerhöhung in allen Wirtschaftszweigen vorgenommen worden, so würde nach einiger Zeit eine weitere Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung nicht mehr nötig sein, weil sich bei den lohnerhöhenden Betrieben allgemein eine Einnahmesteigerung bemerkbar machen würde, welche der Mehrausgabe für Löhne ausgleichend gegenüberträte. In unserem Falle aber wird der Mehrlohn der Rhein-Textilarbeiter zu jenem Zeitpunkt, wo er bei allgemeiner Lohnerhöhung durch eine Mehreinnahme der Textilindustrie ausgeglichen worden wäre, nicht zur Textilindustrie zurückgelangen, sondern vielleicht bei den Landwirten, bei der Schuh- und der Filmindustrie usw. als Mehreinnahme auftreten. Die Rhein-Textilindustrie erfährt bestenfalls einen Rückfluß eines ganz unbedeutenden Teiles des ausbezahlten Mehrlohnes. Sie muß also weiterhin für die weite-

---

[5]) Auf die dabei auftretende Preissteigerung wurde bereits hingewiesen.

[6]) Fritz Tarnow: „Warum arm sein?" Seite 15.

ren Lohnzahlungen zusätzlichen Notenbankkredit oder Auslandskredit neuerdings aufnehmen. Das kann sich immer weiter fortsetzen, ohne daß die zusätzlichen Lohn-Geldsummen zu diesen Textilbetrieben zurückkehren, d. h. ohne daß sich die Einnahmen dieser Unternehmungen erhöhen.

Von dem Augenblick an, wo die Geldmenge bei allgemeiner Lohnerhöhung nicht hätte weiter erhöht werden müssen, geht hier die weitere Steigerung der Zahlungsmittelversorgung über das durch die Textillohnerhöhung an sich bedingte Maß der Steigerung des Zahlungsmittelbedarfes hinaus. Es wird also das „Verhältnis von Zahlungsmittelversorgung zum Zahlungsmittelbedarf" vergrößert.

Die zusätzlichen Textilmehrlöhne stoßen zunächst auf ein nicht vergrößertes Güterangebot, sodaß die Preise anziehen und die Allgemeinheit der Betriebe zusätzliche Gewinne machen werden — falls, was wir vorausgesetzt haben, die Löhne in diesen Betrieben nicht erhöht werden. (Andernfalls läuft es doch auf den schon behandelten Fall der allgemeinen Lohnerhöhung hinaus.) Die Gewinne geben jenen Betrieben Mittel in die Hand, um die Betriebe auszudehnen, wozu die gesteigerten Gewinne Anreiz genug sind. Sofern Teile dieser Betriebe stillgelegt waren (Depression), wird der stillgelegte Teil der Betriebe wieder in Gang gesetzt. Die zusätzlichen Gewinne werden an neueingestellte Arbeiter als Lohn ausgezahlt. Die Arbeitslosigkeit wird somit vermindert. Die Gütererzeugung wird hier ausgedehnt. Diese Steigerung der Gütererzeugung wird eine weitere Preissteigerung verhindern — soweit nicht bei weiterer Ausdehnung der Erzeugung sich eine Steigerung der Grenzkosten bemerkbar macht, was in gewissen Grenzen der Fall sein wird. Wenn diese Entwicklung so weiter geht, dann wird schließlich jener Punkt erreicht, wo (bei gleichgebliebenen bezw. zurückbleibenden Löhnen) weitere Arbeitslose nicht mehr verfügbar sind, sodaß (bei gleichbleibendem Arbeitserfolg bezw. gleicher Technik) jede weitere zusätzliche Löhnung in der Rhein-Textilindustrie eine weitere Steigerung des allgemeinen Preisniveaus bewirken muß.

Bei oberflächlicher Betrachtung von jenem Standpunkte aus, der da sagt: das Geld spielt keine entscheidende Rolle im Wirtschaftsverlauf, möchte man vielleicht sagen, daß hier die Lohnerhöhung in der Rhein-Textilindustrie die Überwindung der Arbeitslosigkeit bewirkt habe. Tatsächlich hat hier aber die Geldvermehrung diese Entwicklung verursacht, genauer:

die Steigerung des Verhältnisses von Zahlungsmittelversorgung zum Zahlungsmittelbedarf [7].

Die geschilderte Entwicklung ist, so lehrreich auch ihre Untersuchung sein mag, praktisch nicht gut denkbar; denn sie hätte zur Voraussetzung, daß erstens die betreffenden Unternehmer in der Textilindustrie ihre Betriebe unter solchen Bedingungen überhaupt aufrechterhalten, wenn sie dies nur durch dauernde zusätzliche Darlehensaufnahme bei der Notenbank oder im Ausland erreichen könnten — und ganz besonders zweitens, daß die Darlehensgeber, darunter die Notenbank, dauernd steigende Darlehensbeträge für das geschilderte aussichtslose Beginnen immer weiter kreditieren. Und das ist heutzutage, jedenfalls in Deutschland, auf die Dauer undenkbar, wenn es auch in der Inflationszeit praktisch große Bedeutung hatte.

Als Ergebnis müssen wir feststellen, daß die Lohnerhöhung die ihr vielfach zugeschriebene günstige Wirkung auf den Arbeitsmarkt selbst dann nicht ausübt, wenn die Zahlungsmittelversorgung „entsprechend" ausgeweitet wird. Wir sehen also, daß die von Brauer und Herkner erhoffte Steigerung des Beschäftigungsgrades ausbleiben muß. Damit doch noch eine Steigerung des Beschäftigungsgrades eintritt, ist erforderlich, daß die Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung stärker ist als es die Lohnerhöhung an sich erfordert. Dabei tritt der Mehrerzeugung (durch die wiedereingestellten Arbeitslosen) weitere zusätzliche Nachfrage (ebenfalls durch die wiedereingestellten Arbeitslosen) gegenüber, woraus sich auch nicht die Preissenkung entwickeln kann, welche von Brauer und Herkner erwartet wird.

§ 27. Die Folgen einer allgemeinen, durch entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung finanzierten Nominallohnerhöhung für den Reallohn.

Nunmehr sei auch für den hier vorliegenden Fall die Frage gestellt, wie sich der Reallohn bei der Nominallohnerhöhung unter den genannten Voraussetzungen verhalten wird. Es ist wiederum, wie schon entsprechend im § 14, zu untersuchen, ob

---

[7] In dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?", Essen 1927, habe ich nachgewiesen, daß dieses Zahlungsmittelverhältnis von entscheidender Bedeutung für den Konjunkturverlauf ist. Diese Auffassung wird auch von Hellmut Wolff vertreten, vgl. sein „Lehrbuch der Konjunkturforschung", Berlin 1928, Seite 152 und Seite 276.

das Ausmaß der im § 24 gefundenen Preissteigerung von dem der Lohnerhöhung abweicht und nach welcher Richtung dies etwa geschieht.

Da, wie gezeigt wurde, in dem zur Rede stehenden Falle keine Arbeitslosigkeit auftritt (im Gegensatz zu der Entwicklung im § 14), bleiben die bisherigen Grenzbetriebe auch zukünftig in Gang, sie bleiben auch unter den neuen Verhältnissen (erhöhte Löhne, erhöhte Preise und erhöhte Zahlungsmittelversorgung, d. h. erhöhte Gesamtpreissumme) Grenzbetriebe. Stimmte bisher der Preis mit den Kosten dieser Grenzbetriebe überein, so wird das auch nach der erfolgten Lohnerhöhung der Fall sein. Um soviel also, wie durch die Lohnerhöhung die Unkosten dieser Betriebe erhöht sind, steigt auch das Preisniveau. Da nur die Ausgaben der Betriebe für Löhne und Gehälter, nicht aber auch die für Zinsen usw. gestiegen sind, steigen die Unkosten bei der Lohnerhöhung nicht um den vollen Prozentsatz der Lohnerhöhung, sondern um einen geringeren Prozentsatz. Mithin steigt auch das Preisniveau um einen geringeren Prozentsatz als die Lohnerhöhung, was eine Erhöhung des Reallohnes bedeutet[1].

Im § 14 ergab sich für den dort untersuchten Fall der Lohnerhöhung bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung eine weitere Steigerung des Reallohnes dadurch, daß (bei der Einengung der Wirtschaft durch Stillegungen) die noch beschäftigten Arbeitnehmer Teile der — in den günstigeren Betrieben — vor der Lohnerhöhung fließenden Vorzugsrente (Differentialrente) als Lohn erhalten, für dessen Beträge statt Ertraggüter nunmehr Genußgüter erzeugt werden. Diese weitere Erhöhung des Realeinkommens der einzelnen beschäftigten Arbeitnehmer tritt im nunmehr vorliegenden Falle (entsprechende Geldvermehrung) nicht ein, da keine Grenzbetriebe stillgelegt werden.

Es ergibt sich immerhin für jeden einzelnen Arbeitnehmer — und zugleich für die ganze Arbeitnehmerschaft, da keine Arbeitslosigkeit entsteht — eine Steigerung des Reallohnes, die durch Steigerung des Nominallohnes bei verhältnismäßig geringerer Steigerung des Preisniveaus erzielt wird. Es ist zu beachten, daß diese Steigerung des Realeinkommens von einer entsprechenden Senkung der Realeinkommen der Zins- und Rentenempfänger und der „Festbesoldeten" begleitet wird.

---

[1] Vgl. Albert Hahn: „Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits", 1920, Seite 137.

§ 28. Die Folgen der durch Geldvermehrung finanzierten Lohnerhöhung für den Kapitalzins.

Wir haben in den vorangegangenen Ausführungen gesehen, daß mit den Löhnen auch die Preise steigen werden. Wer einen neuen Betrieb errichten will oder an einen schon bestehenden neue Anlagen anschließen will, benötigt infolge der Preissteigerung mehr Geldkapital zur Errichtung neuer Anlagen. In derselben Richtung wirkt auch die erfolgte Lohnerhöhung, welche einen größeren Bedarf an Betriebsmitteln erfordert. Dem nominellen Betrage nach steigt also die Geldkapitalnachfrage, falls die Rentabilitätsaussichten für Neuanlagen die gleichen geblieben sind. Und das ist der Fall; denn den gesteigerten Ausgaben stehen erhöhte Einnahmen gegenüber (ebenfalls infolge der Preissteigerung).

Nun sind allgemein die Geldlöhne gesteigert worden. Die Sparkapitalbildung auf seiten der Arbeitnehmer wird also entsprechend gestiegen sein, sodaß von hier aus das Angebot von Geldkapital gesteigert werden wird. Es fragt sich jetzt, wie die Spartätigkeit der anderen Volksschichten sich entwickelte und wie sich die Kapitalbildung in den Betrieben selber verhält. Seitens der Festbesoldeten, Rentner und Zinsempfänger, die ihr Kapital festangelegt haben, ist eine Senkung der Spartätigkeit zu erwarten, weil ihre Einnahmen gleich geblieben sind, sie sich aber gestiegenen Preisen, d. h. gesunkenen Realeinkommen gegenüber sehen. Möglicherweise wird dieser Ausfall dadurch ausgeglichen, daß die lohnerhöhten Arbeitnehmer ihre Spartätigkeit nicht nur um den Prozentsatz der Nominallohnerhöhung steigern, sondern darüber hinausgehen, wozu ihnen ja die Steigerung des Reallohnes die Anregung bieten könnte. Wenn das Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln auf dem gleichen Stande gehalten wurde, ist auch die Konjunkturlage die gleiche geblieben, sodaß die Unternehmungen realiter gleiche, nominell aber gestiegene Gewinne machen, also ebenfalls die Geldkapitalbildung vergrößern können. Man kann also vermuten, daß das Angebot von Spargeldern im Prozentsatz der Lohnerhöhung gesteigert würde.

Wenn sowohl die Nachfrage als auch das Angebot von Spargeldern gleichermaßen steigen, so ist eine Veränderung des Zinssatzes nicht zu erwarten.

Wie verhält es sich nun angesichts dieser Nichtänderung des Darlehenszinses mit der angeblich durch die Lohnerhöhung zu erzwingenden Einführung von Maschinen? Man könnte ja meinen, es seien nur die Ausgaben der Betriebe für Löhne, nicht aber die für Zinsen erhöht worden, da ja der Zinsfuß gleichgeblieben sei. Und unter diesen Umständen lohne es sich, die verteuerte Handarbeit gegen die nicht verteuerte Maschinenarbeit auszutauschen. Der Trugschluß wird sofort klar, wenn man berücksichtigt, daß der Zins zwar prozentual zur Geldkapitaleinheit gleichgeblieben ist, daß aber die Einheit des Realkapitals (z. B. eine Maschine) teuerer geworden ist, weil die Lohnerhöhung die Herstellungskosten auch in den Ertraggüterindustrien steigerte. Das für die Realkapitaleinheit aufzuwendende Geldkapital ist also höher, und damit sind auch die Aufwendungen für die (prozentual gleichgebliebene) Verzinsung absolut höher. Der Lohn-Kostensteigerung für die Gütererzeugung steht also eine Preissteigerung für Maschinen gegenüber, sodaß entsprechend dieser Preissteigerung die Zinsenlasten für die etwa neu einzuführende Maschine gestiegen sind. Schematisch gesehen, wird die Preissteigerung für Maschinen denselben Prozentsatz betragen wie die durch die Lohnerhöhung bewirkte Kostensteigerung. Somit steigen die Zinsenlasten für die verteuerte Maschine um denselben Prozentsatz, um den die Lohnerhöhung die Produktionskosten gesteigert hat.

Da einer Lohnerhöhung um beispielsweise 10% vielleicht nur eine Gesamtkostensteigerung von 7% entspricht, wird immerhin ein gewisser Anreiz zur Maschineneinführung entstehen; denn dann steht der Lohnsteigerung um 10% nur eine 7prozentige Steigerung der Maschinenverzinsungskosten gegenüber.

V. Hauptteil.

Die Folgen von Lohn- und Gehaltserhöhungen bei steigender Zahlungsmittelversorgung und steigendem Arbeitserfolg der einzelnen beschäftigten Wirtschafter.

§ 29. Die Folgen für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft.

Wie schon (im § 25) dargelegt wurde, wird bei einer — der Lohnerhöhung Rechnung tragenden — Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung das drohende Mißverhältnis zwischen Bedarf und Versorgung an Zahlungsmitteln vermieden. Der Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft bleibt der bisherige, da den allgemein erhöhten Unkosten, d. h. Gesamtausgaben der Betriebe gleichermaßen erhöhte Einnahmen gegenüberstehen.

Welchen Einfluß wird jetzt die neuauftretende Sachlage haben, daß der Arbeitserfolg allgemein gesteigert wird? Wird nicht nunmehr doch noch Arbeitslosigkeit oder andernfalls vielmehr neuerdings Arbeiternachfrage auftreten? Diese Frage wurde bereits im § 18 erörtert[1], wo sich u. a. ergab, daß die Steigerung des Arbeitserfolges an sich zwar eine Preissenkung bewirke, daß aber der allgemeine Beschäftigungsgrad seinem Gesamtbetrage nach unverändert bleiben werde.

Es handelt sich bei der jetzt zur Rede stehenden Frage im Ergebnis um ein gleichzeitiges Auftreten von „Lohnerhöhung bei Geldvermehrung" und „Steigerung des Arbeitserfolges". Die Folge des ersteren Vorganges ist Gleichbleiben des Beschäftigungsgrades, aber Preissteigerung; die Folge des zweiten Vorganges Gleichbleiben des Beschäftigungsgrades, aber Preissenkung. Das gleichzeitige Auftreten dieser Vorgänge bedeutet ein gleichzeitiges Auftreten ihrer Folgen. Letztere heben sich hinsichtlich der Preisbewegungen auf. Das endgültige Ergebnis ist also: Gleichbleiben von Beschäftigungsgrad und Preisniveau.

Es liegt hier — wie nicht anders zu erwarten war — eine Erhöhung des Reallohnes und, da keine Arbeitslosigkeit auftritt (wenigstens nicht per Saldo), eine Steigerung des

---

[1] „Hat steigender Arbeitserfolg im freien Spiel der Kräfte eine Erhöhung des Nominallohnes zur Folge?" (§ 18).

Realeinkommens der Gesamtarbeiterschaft vor; wobei eine „Steigerung des Arbeitserfolges an sich" die Voraussetzung ist.

In diesem Falle wird also das Preisniveau nicht geändert, weil annahmegemäß die Nominallöhne und die Zahlungsmittelversorgung im gleichen Maße wie die Gütererzeugung erhöht wurden. Man wird unter solchen Umständen — sofern sie in der Wirklichkeit vorliegen — Lohnerhöhungen unter gewissen Bedingungen befürworten können. Diese Bedingung ist erstens, daß die Lohnerhöhungen nicht soweit gehen, daß der Unternehmerschaft die Arbeits- und Rationalisierungsfreude genommen wird [2], und zweitens, daß keine Arbeitslosen auf Beschäftigungsmöglichkeit warten; denn die Nominallohnerhöhung verhindert ihre Wiedereinstellung in den Wirtschaftsprozeß. (Der Verzicht auf Nominallohnerhöhungen aus solcher Rücksicht auf die Arbeitslosen bedeutet noch keinen Verzicht auf die Reallohnerhöhung, die nämlich auch durch Preissenkung erfolgen kann — bei gleichbleibendem Nominallohn).

---

[2] Im Wirtschaftsleben sind nicht nur die Arbeitsfreude und der Arbeitseifer des Arbeitnehmers von großer, oft sogar entscheidender Bedeutung, sondern im gleichen, vielleicht noch größerem Maße die Arbeitslust und Arbeitsenergie der Unternehmerschaft. Wenn es auch in vielen Fällen für den Betriebsleiter schon ein Ansporn ist, die Lage seiner Arbeitnehmer zu verbessern, so spielt daneben, und bei manchen Unternehmern ausschließlich, das Gewinnstreben eine große Rolle.

VI. Hauptteil.

Ergänzungen, Ergebnisse und Schlußfolgerungen.

§ 30. Unter welchen Bedingungen unterbleibt eine Konjunkturverschlechterung trotz der Lohnerhöhung?

Die bisherigen Darlegungen haben gezeigt, daß eine allgemeine Nominallohnerhöhung „ceteris paribus" dann Arbeitslosigkeit hervorruft, wenn sie als „Niveaulohnerhöhung" durchgeführt wird (§ 9). Die Arbeitslosigkeit wird nicht auftreten, wenn die Lohnerhöhung lediglich auf Kosten der Kapitalbildung und des Unternehmerkonsums durchgeführt werden kann (§ 9 „Fall 1" und § 11), was bei Niveaulohnerhöhung immer nur für Teilbeträge zutrifft, während es für die Differentiallohnerhöhung allgemein Geltung hat. Die Differentiallohnerhöhung hat bisher keine praktische Bedeutung erlangt, was u. a. wohl auch auf die großen ihr entgegenstehenden Bedenken zurückzuführen ist. Die Niveaulohnerhöhung zieht aber in jenem Falle keine Arbeitslosigkeit nach sich, wo sie durch Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung finanziert wird (§ 25). In diesem Falle unterbleibt auch eine Minderung der Gütererzeugung, sodaß eine Konjunkturverschlechterung trotz der Lohnerhöhung nicht eintritt[1].

Sofern die Niveaulohnerhöhung nur in einem bestimmten Wirtschaftszweig oder nur wenigen Betrieben vorgenommen wird, unterbleibt dann eine Konjunkturverschlechterung der Gesamtwirtschaft, wenn sämtliche von der Lohnerhöhung betroffenen Betriebe bisher Gewinne machten, die groß genug sind, um aus ihnen nunmehr laufend die Mehrlöhne zu zahlen (§ 9 „Fall 1"). Sofern in einzelnen Betrieben die Bezahlung des Mehrlohnes auf Kosten der Anlagenerneuerung durchgeführt werden kann, wird zwar eine Verschlechterung des Beschäftigungsgrades vermieden, auf die Dauer aber werden schwere Schädigungen des Wirtschaftsfortschrittes auch zum Schaden der Arbeitnehmerschaft nicht ausbleiben (§ 9 „Fall 2").

---

[1] Die durch Lohnerhöhung drohende Verkleinerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln wird hier durch Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung verhindert. Das Verhältnis bleibt gleich, sodaß die Konjunktur gleich bleibt.

Es hat sich gezeigt, daß Steigerungen des Arbeitserfolges an sich nicht verhindern können, daß andernfalls zu erwartende Arbeitslosigkeit auftritt (§§ 20 und 29).

Immerhin hat sich gezeigt, daß Lohnerhöhungen keine Arbeitslosigkeit bewirken, wenn der Mehrlohn durch Geldvermehrung finanziert wird[2]. Es fragt sich nun, wann dieser Weg zur Finanzierung der Lohnerhöhung beschritten werden darf.

§ 31. Wann darf die Finanzierung der Lohnerhöhung durch Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung mit Hinblick auf den Außenhandel und die Währungsfestigkeit vorgenommen werden?

Die hier gestellte Frage ist zugleich die Frage, wie die Lohnerhöhung auf das Preisniveau wirkt; denn die Entwicklung der Preise hat entscheidenden Einfluß auf die Gestaltung der Handelsbilanz und diese ihrerseits auf die Devisenbilanz. Nun hat sich im § 24 gezeigt, daß eine Lohnerhöhung, die ohne entsprechende Steigerung des Arbeitserfolges vorgenommen wird, eine Preissteigerung bewirken wird. Die Folge dieser Steigerung des inländischen Preisniveaus ist eine Anregung der Einfuhr und eine Erschwerung der Ausfuhr, also eine „Verschlechterung" der Handelsbilanz, ohne daß diese Verschlechterung gerade eine absolute Passivität herbeiführen müßte. Jedenfalls wird durch diese Vorgänge der für die Bezahlung der Einfuhrwaren erforderliche Devisenbedarf erhöht, während gleichzeitig die Devisenzuflüsse aus der Warenausfuhr vermindert werden. Es hängt nun ganz von der internationalen Kapitalbewegung ab, ob diese Verschlechterung von Handels- und Devisenbilanz gefährlich ist oder nicht.

Falls sich Zu- und Abfluß von Kapital nach wie vor ausgleichen, so ist zu erwarten, daß die verstärkten Devisenanforderungen eine Verminderung der Notendeckung bei der Notenbank bewirken. Auf die Dauer würde sich die Notenbank gezwungen sehen, wegen des fortwährenden Schwindens der Dekkungsmittel die Geldmenge in der betreffenden Volkswirtschaft zu vermindern, also eine Deflation vorzunehmen. Das

---

[2] Es sei noch an die Konjunkturbesserung bei „mehr als entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung" (im § 26) erinnert, die aber aus den dort dargelegten Gründen nicht der Lohnerhöhung zugerechnet werden kann.

wäre aber eine Verminderung der Zahlungsmittelversorgung, die bei weiterhin gleichbleibenden Löhnen eine Konjunkturverschlechterung bewirken würde[1]. — Dieses Endergebnis kann dadurch hinausgezögert werden, daß neuerdings eine Steigerung des Zuflusses von ausländischem Kapital (oder eine Verminderung des Abflusses von inländischem Kapital) den erforderlichen Mehrbedarf befriedigt.

Die einsetzende Steigerung der Wareneinfuhr bedeutet Vermehrung des Güterangebots im Inland, sodaß von jenem Punkte an, wo die Einfuhr lohnend wird, eine weitere Preissteigerung für die betreffenden Waren unterbleibt. Wird dann die Lohnerhöhung weitergetrieben und gleichzeitig eine weitere Steigerung des (monatlichen oder jährlichen) Zuflusses von Auslandskapital erreicht, so würde es sich mangels weiterer Preissteigerungen um eine Reallohnerhöhung handeln, obgleich der Arbeitserfolg des einzelnen beschäftigten Wirtschafters nicht gesteigert wurde. In diesem Falle würde die Reallohnerhöhung ganz auf der erfolgten (zufälligen) Steigerung des Kapitalzuflusses[2] aus dem Auslande beruhen. Die Nominallohnerhöhung müßte aber auch gleichzeitig mit einer späteren Minderung des ausländischen Kapitalzuflusses wieder rückgängig gemacht werden, damit dann auch die Preissteigerung und die auf ihr beruhende — nunmehr untragbare — Verschlechterung der Handelsbilanz wieder verschwinden. Andernfalls würde sich die erwähnte zwangsläufige Deflation anbahnen und zu einer Konjunkturverschlechterung führen. Da in Deutschland solche Lohnsenkungen wenigstens heutzutage undurchführbar sind, dürfen auf der bezeichneten unsicheren Grundlage keine Erhöhungen des Nominallohnes aufgebaut werden.

Ganz anders liegt die Sache, wenn Nominallohnerhöhungen und die entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung vorgenommen werden, sobald eine Steigerung des Arbeitserfolges im Inlande vor sich geht, z. B. durch technische Fortschritte. Dann tritt weder Arbeitslosigkeit in Erscheinung, noch eine Preissteigerung (§ 29). Die Gefährdung des Wechselkurses z. B. der deutschen Mark wird dann ebenfalls unterbleiben, weil eine ungünstige Beeinflussung von Handels- und Devisenbilanz in diesem Falle nicht erfolgt. Wir finden also, daß Lohnerhöhungen dann keine Gefahr für Beschäftigungsgrad

[1] Vgl. Wie beherrscht man die Konjunktur? § 29.

[2] Genauer gesagt handelt es sich um einen Aktivsaldo der internationalen Kapitalbewegungsbilanz des betreffenden Landes.

und Währungsfestigkeit bezw. Geldwert bedeuten, wenn sie von einer Steigerung des Arbeitserfolges des einzelnen beschäftigten Wirtschafters und einer entsprechenden Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung begleitet werden.

Hierzu ist noch eine gewisse Einschränkung zu machen. Es ist nämlich denkbar, daß die Mehrlöhne der Arbeitnehmer, worauf Zwiedineck hingewiesen hat[3], größtenteils dem Verbrauche von solchen Waren gewidmet werden, die unmittelbar aus dem Auslande stammen und möglicherweise gar nicht im Inlande hergestellt werden können, wie z. B. Südfrüchte — oder daß solche Waren gekauft werden, die eine Steigerung der betreffenden Rohstoffeinfuhr erforderlich machen, wie z. B. Baumwollwaren, Kaffee und Kakao. Die hier bei Lohnerhöhung eintretende Steigerung der Einfuhr kann bedenkliche Wirkungen haben. Jedoch ist in manchen Fällen zum Ausgleich eine Ausfuhrsteigerung möglich, z. B. wenn inländische Erzeugnisse infolge der genannten Steigerung des Arbeitserfolges so stark verbilligt werden konnten, daß ihre Ausfuhr angeregt wird. Es würde in unserem Falle genügen, die Lohnerhöhung nicht so weit zu treiben, daß die infolge der inländischen Steigerung des Arbeitserfolges zu erwartende Preissenkung gänzlich verhindert würde, sondern eine gewisse Preissenkung eintreten zu lassen. Dann würde bei manchen Waren eine Ausfuhrsteigerung stattfinden — falls nicht neue handelspolitische Schwierigkeiten dies verhindern[4].

§ 32. Nominallohnerhöhung, Preissenkung und Kaufkraft.

Die Kaufkraft der Bevölkerung setzt sich aus zwei Größen zusammen: aus der Höhe der Nominaleinkommen und der Anzahl der Einkommensbezieher einerseits und der Preishöhe andererseits. Je größer sich bei gleichbleibendem Preisstande das Nominaleinkommen der Verbraucherschaft gestaltet, desto größer wird ihre Kaufkraft. Und ebenfalls: Je geringer bei

---

[3] Otto von Zwiedineck-Südenhorst: „Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit", a. a. O., Seite 66.

[4] In der Richtung dieser Ausfuhrsteigerung wirkt auch die Tatsache, daß die auf ausländische Waren gerichtete Nachfrage für inländische Erzeugnisse ausfällt, sodaß die betreffenden inländischen Produzenten zur besonderen Beachtung von Ausfuhrmöglichkeiten gedrängt werden. Wenn solche nicht gegeben sind, wird der Minderzufluß an nachfragendem Geld zu diesen Produzenten bedenkliche Folgen auslösen können, soweit es sich hier um Grenzbetriebe handelt.

gleichbleibendem Nominaleinkommen der Verbraucherschaft das Preisniveau ist, desto größer ist ihre Kaufkraft. Welche Rolle spielt nun in diesem Rahmen eine Lohnerhöhung? Erhöht sie, wie das z. B. Fritz Tarnow ohne weiteres als gegeben annimmt[1]), die Kaufkraft der Bevölkerung und damit die Absatzfähigkeit der Erzeugnisse?

Wir haben vielmehr gefunden (§ 9), daß allgemeine Niveaulohnerhöhungen — bei sonst nicht veränderten Umständen — nicht nur keine Wirtschaftsbelebung bewirken, sondern Arbeitslosigkeit und Produktionseinschränkung nach sich ziehen.

Aber wie wirkt denn die Lohnerhöhung bei entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung auf die Kaufkraft? Es wurde nachgewiesen (§ 25), daß durch diese Vorgänge allerdings das Nominaleinkommen der Bevölkerung insgesamt erhöht wird und daß dabei keine Arbeitslosigkeit auftritt. Zudem aber ergab sich die Feststellung (§ 24), daß um den absoluten Betrag der Lohnerhöhung die Produktionskosten in den Betrieben gesteigert werden, sodaß ohne eine Preiserhöhung Grenzbetriebe zusammenbrechen und Arbeiterentlassungen vorgenommen würden. Diese Preiserhöhung ergibt sich denn auch aus den zugunsten der Nominalnachfrage verschobenen Marktverhältnissen. Erhöhte Preise treten dann erhöhten Einkommen gegenüber. Die Kaufkraft bleibt daher in diesem Falle die frühere, wenn auch gewisse Verschiebungen zugunsten der Lohn- und Gehaltsempfänger auf Kosten anderer Bevölkerungsschichten eintreten (§ 27). Von Kaufkrafterhöhung und Ankurbelung der Wirtschaft durch Lohnerhöhungen kann also selbst bei gleichzeitiger Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung keine Rede sein — es sei denn, daß diese Zahlungsmittelausweitung größer ist, als es der Lohnerhöhung entsprechen würde (§ 26).

Erst in jenem Falle, daß gleichzeitig mit der allgemeinen Lohnerhöhung und der entsprechenden Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung auch noch eine Steigerung des Arbeitserfolges eintritt, steigt mit steigendem Nominaleinkommen die Fähigkeit der Bevölkerung, Güter zu kaufen, d. h. die Kaufkraft (§ 29). Und dies deshalb, weil bei dieser Steigerung der Gütererzeugung das Preisniveau nicht im gleichen Maße (bezw. garnicht) steigt wie die Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung und die Erhöhung der Nominaleinkommen. Diese

[1]) Fritz Tarnow: „Warum arm sein?", 1928. Derselbe: „Die Konjunkturtheorie der niedrigen Löhne", Gewerkschaftszeitung, Nrn. 4 und 5, 1928.

Steigerung der Kaufkraft geht also allein auf die Steigerung des Arbeitserfolges zurück und nicht auf die Nominallohnerhöhung. Für die Frage „Löhne und Kaufkraft" finden wir mithin, daß eine Lohnerhöhung an sich die Kaufkraft nicht zu steigern vermag, daß sie sogar in Verbindung mit einer entsprechenden Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung dieses Ziel nicht erreichen kann und daß sie demgemäß an sich keine Steigerung der Gütererzeugung zu bewirken vermag.

Es ist eine verbreitete Meinung, daß die Lohnerhöhung und die Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung die Voraussetzung für den Absatz der vermehrten Erzeugung seien. Wenn ein Unternehmen „rationalisiert" wurde, so wird es im allgemeinen für eine größere Produktenmenge Absatz suchen; denn je größer der Absatz, desto niedriger die Generalunkosten pro Stück und desto größer der Gewinn. Geht dies nun in einem ganzen Wirtschaftszweige vor sich, so wird, falls es sich nicht um einen monopolisierten Wirtschaftszweig handelt, eine Preissenkung der betreffenden Güter die Folge sein — sei es, daß es sich um Erzeugnisse handelt, die ihren Preis je nach den Marktverhältnissen ohne Festsetzung von seiten ihrer Fabrikanten finden, oder seien es solche, deren Einzelhandelspreis vom Fabrikanten vorgeschrieben wird (Markenartikel). Auch im letzteren Falle wird der Wettbewerb um die Vergrößerung des Absatzes die Preissenkung erzwingen. Auch bei gleichem Nominaleinkommen, also ohne Lohnerhöhung, steigt hier die Kaufkraft der Bevölkerung bezw. der Betriebe — eben durch Preissenkung.

Wenn dagegen entsprechend der Steigerung des Arbeitserfolges eine Lohnerhöhung und dementsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung vorgenommen werden, so wird entsprechend der Mehrleistung des Betriebes einerseits durch Lohnerhöhungen das Unkostenkonto belastet und von hier aus der sich anbahnenden Preissenkung eine Schranke gesetzt, andererseits werden die Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung und die Lohnerhöhung als Steigerung der Nominalnachfrage die Preissenkung verhindern. Die Preise werden daher nicht sinken können. In diesem Falle verhindert die Nominallohnerhöhung eine „Erhöhung der Kaufkraft durch Preissenkung", ersetzt aber diesen Ausfall an Kaufkraft durch die Vergrößerung der Nominaleinkommen in Verbindung mit gleichen Preisen. Die Lohnsteigerung ändert also lediglich die Art der Kaufkraftsteigerung, ohne ihr Ausmaß zu vergrößern.

Vielfach wird die Auffassung vertreten, in monopolisierten und kartellierten Industrien würde sich die Rationalisierung nicht

in einer Steigerung der Erzeugung auswirken, weil die Oligopolorganisation eine Preissenkung verhindere und lieber die bisherige Produktion mit geringerem Aufwand an Arbeitskraft usw. zu gleichen Preisen, als eine größere Produktion mit gleichem Aufwand zu geringeren Preisen herstelle. Hier könne durch eine Lohnerhöhung bewirkt werden, daß bei gleichbleibenden Preisen eine größere Gütermenge abgesetzt würde. Dann wären sowohl Lohn, als auch Absatz und Produktion erhöht. So könne der vorenthaltene Rationalisierungsnutzen der Arbeitnehmerschaft zugewendet werden und mithin jenes Ziel doch noch erreicht werden, welches im freien Spiel der Kräfte durch Preissenkung erreicht worden wäre.

Es ist denkbar, daß es für die Gewinnaussichten des Monopols (vor der Lohnerhöhung) auf eins heraus käme, ob nun zu geringeren Preisen mehr, oder zu gleichen Preisen weniger Güter hergestellt und verkauft würden. In einzelnen Monopolindustrien bestehen vielleicht auch die von der soeben mitgeteilten Auffassung angenommenen Voraussetzungen. Aber die darangeknüpfte Rechnung stimmt nur, wenn die Monopolorganisation, sobald infolge der (allgemeinen) Lohnerhöhung und Geldvermehrung die Nominalnachfrage nach den Monopolgütern steigt, nicht etwa die Preise sogar heraufsetzt, um weiterhin trotz alledem nur die frühere Gütermenge herzustellen und ihren durch die Lohnerhöhung gefährdeten Rationalisierungsgewinn zu retten. So kann sich die Monopolindustrie trotz der Lohnerhöhung den Rationalisierungsgewinn sichern. Immerhin ist zu bemerken, daß eine solche Preiserhöhung allgemeines Aufsehen erregen kann und überhaupt verhältnismäßig leicht zu kontrollieren ist, sodaß dann in Sonderfällen auf die Monopolverwaltung eingewirkt und die Preiserhöhung durch staatliche Machtmittel unterbunden werden kann, nicht muß. (Abschneiden der Monopolgewinne durch die Schere von Lohn- und Preiszwangswirtschaft).

In Deutschland wird versucht, die Meinung zu verbreiten, daß eine an sich mögliche und wünschenswerte Preissenkung infolge der grundsätzlichen Einstellung der Unternehmer nicht zum Durchbruch kommen könne. So schreibt z. B. die Gewerkschaftszeitung[2]) gelegentlich der Besprechung einer Denkschrift der Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände zur Lohnfrage: „Bei unseren Unternehmern hat die von Amerika herübergekommene Anschauung im allgemeinen noch nicht Wurzel

[2]) Nr. 8 vom 25. Februar 1928.

geschlagen; die Bedeutung der Kaufkraftsteigerung durch Preissenkung ist ihnen noch nicht geläufig. Deshalb muß die notwendige Kaufkraftsteigerung auf dem anderen Wege erzwungen werden: durch Lohnerhöhung“ [3].

Gegenüber dieser Auffassung sei kurz auf die tatsächliche Entwicklung hingewiesen, die der Mitarbeiter derselben Gewerkschaftszeitung, der Vorsitzende des deutschen Holzarbeiterverbandes Fritz Tarnow folgendermaßen skizziert [4]: „Betrachten wir die tatsächliche Entwicklung des Preisniveaus in Deutschland während der letzten Jahre, so ist nicht zu verkennen, daß nach Beginn der stabilen Währung die Preise der Industrieartikel tatsächlich zurückgegangen sind. Legt man den amtlichen Großhandelsindex zugrunde, so ist der Preisstand (1913 = 100) für industrielle Rohstoffe und Halbwaren von 147,3 im ersten Vierteljahr 1924 auf 130,9 im zweiten Vierteljahr 1927 gesunken, der für industrielle Fertigwaren von 159,4 auf 144,4“ [5]. Tarnow faßt dann weiter unten zusammen: „Die Preise für Industrieartikel sind gesunken in einer Zeit, in der eine starke Steigerung der Industriearbeiterlöhne eingetreten ist“ [6].

Man sieht also, daß sogar trotz der „starken Steigerung“ der Löhne eine Preissenkung für industrielle Erzeugnisse erfolgte (weil der Arbeitserfolg stärker stieg als die Nominallöhne und

---

[3] Diese Anschauung ist keineswegs aus Amerika herübergekommen, sie war schon verbreitet, ehe Amerika von Columbus entdeckt wurde.

[4] Fritz Tarnow: „Warum arm sein?“, 1928, Seite 63.

[5] Industrielle Rohstoffe und Halbwaren: Januar 1924: 150,5. Januar 1927: 128,8. Industrielle Fertigwaren? Januar 1924: 162,2. Januar 1927: 141,6. („Wirtschaft und Statistik“ 1926, Seite 878.) Aber: Januar 1928: 156,1 („Magazin der Wirtschaft“ vom 28. VI. 1928). Einige Zeilen weiter stellt Tarnow (a. a. O., Seite 64) den Lebenshaltungsindex von Januar 24 dem von Oktober 27 gegenüber und gibt hierbei die Werte 110 und 150,2 an. Dabei ist zu beachten, daß in der Zwischenzeit zwischen diesen beiden Zeitpunkten die Berechnungsgrundlagen des Index geändert wurden. Durch diese Änderung „stieg“ der Lebenshaltungsindex im Februar 1925 mit einem Schlage von 125,1 auf 135,6 („neuer Lebenshaltungsindex“), ohne daß eine Preisänderung dem zugrunde lag. Bei einer Zurückrechnung des Index unter Zugrundelegung des Verhältnisses von 125,1: 135,6 ergibt sich als „neuer Lebenshaltungsindex“ für Dezember 1923 135,9; für Januar 1924 119,2; für Februar 1924 112,7; dann wieder Steigerung.

[6] Derselbe: a. a. O., Seite 64: „Legen wir die amtliche Tariflohnstatistik zugrunde, die zwar über die tatsächliche Durchschnittslohnhöhe kein Bild vermitteln kann, aber doch die Bewegung der Löhne kennzeichnet, so stieg vom ersten Vierteljahr 1924 bis zum ersten Vierteljahre 1927 der durchschnittliche Wochenlohn der gelernten Arbeiter von 28,75 Mk. auf 46,57 Mk., der der ungelernten Arbeiter von 22,79 Mk. auf 34,59 Mk.

die übrigen Herstellungskosten) — das spricht stark gegen die Auffassung, daß die deutschen Unternehmer zu rückständig seien, um Preissenkungen vorzunehmen. Die Preissenkungen hätten ein noch viel größeres Ausmaß gehabt, wenn nicht die Lohnerhöhungen und teilweise auch der Einfluß des Weltmarktes dem entgegengewirkt hätten.

Dann bespricht Tarnow die Preisentwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und bedauert deren unerfreuliche Richtung: „Die Preise für landwirtschaftliche Artikel sind in dieser selben Zeit erheblich gestiegen, obwohl hier die Löhne nur eine geringe Rolle spielen und, soweit sie in Betracht kommen, sicher weniger gestiegen sind als in der Industrie." Nun werden die landwirtschaftlichen Preise sicherlich nicht von den Landwirten willkürlich festgesetzt. Diese Preise richten sich vielmehr nach der freien Marktgestaltung. Seit Anfang 1924 wurden in Deutschland Löhne und Zahlungsmittelversorgung erheblich erhöht, während die landwirtschaftliche Produktion nicht im selben Ausmaße gesteigert werden konnte. Da ein sehr großer Teil des Mehrlohnes für Nahrungsmittel ausgegeben wird, mußten Preissteigerungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse die Folge sein. Die Lohnerhöhungen spielten hierbei eine viel größere Rolle, als Tarnow sie ihnen zuweist, wenn auch möglicherweise nicht so sehr als Unkostenfaktor, sondern als Nachfragefaktor.

Letzten Endes handelt es sich auch bei der Preisentwicklung für industrielle Erzeugnisse in hohem Grade um eine Auswirkung der Marktlage. Die von Tarnow aufgezeigte Entwicklung von drei Jahren zeigt, daß diese Preise nach Ausmaß und Richtung nicht in der von der Gewerkschaftszeitung angenommenen Weise seitens der Unternehmer willkürlich bestimmt werden. Und so ist auch die seit dem zweiten Vierteljahr 1927 erfolgte Preissteigerung für industrielle Erzeugnisse wohl kaum auf die etwa plötzlich erwachte Willkür der Unternehmer zurückzuführen, sondern vielmehr auf die Entwicklung der Marktverhältnisse seit jenem Zeitpunkte.

Diese Ausführungen waren nötig für den Nachweis, daß es nicht wirklichkeitsfremde Gedankengänge sind, wenn gesagt wird, daß auch in Deutschland Preissenkungen auftreten, sobald die objektiven Vorbedingungen dafür gegeben sind.

§ 33. Die Folgen einer Nominallohnsenkung für den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft.

Einige Grundzüge der in der vorliegenden Schrift dargelegten Gedanken wurden bereits in dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?“ vom Verfasser vorgetragen[1]. Jene Ausführungen gaben Fritz Tarnow Veranlassung, unter der Überschrift: „Die Konjunkturtheorie der niedrigen Löhne“ in unterhaltsamen Darlegungen gegen diese Auffassung zu Felde zu ziehen, wobei ihn besonders die Frage der Lohnsenkung beunruhigte[2]. Es soll im Rahmen dieser Schrift, die sich lediglich die Untersuchung der Auswirkungen einer Erhöhung der Nominallöhne zur Aufgabe macht, nicht auch die ganze Frage der Lohnsenkung behandelt werden. Immerhin mögen hier die Kernpunkte des Meinungsstreites kurz skizziert werden. Tarnow sagt: „Es ist also nach Wedemeyer nichts natürlicher, als daß bei sinkendem Absatz an Konsumgütern (wie er nach einer allgemeinen Lohnsenkung unausbleiblich ist), die Produktionswirtschaft einen mächtigen Auftrieb nimmt, wohingegen die Gütererzeugung zurückgeht, wenn der Absatz steigt! Man könnte meinen, daß doch eigentlich genau das Gegenteil viel wahrscheinlicher sei und der Wirklichkeit entspräche.“

Dieser Satz Tarnows enthält in vorbildlicher Knappheit die ganze gewerkschaftliche Lohntheorie:

1. Lohnsenkung senkt den Absatz an Konsumgütern, also kann sie nicht den behaupteten Aufschwung der Gütererzeugung bewirken.
2. Lohnerhöhung steigert den Absatz an Konsumgütern, also kann sie nicht die behauptete Senkung der Gütererzeugung zur Folge haben.

Zu 2 (Lohnerhöhung):

Diesen Ausführungen gegenüber hat sich im zweiten Hauptteil der vorliegenden Schrift gezeigt, daß Erhöhungen des Lohnes, sofern sie als Niveaulohnerhöhungen auftreten — und um diese handelt es sich ja bei den Meinungsverschiedenheiten — an sich Arbeitslosigkeit und Konjunkturverschlechterung zur Folge haben. Selbst wenn Tarnow stillschweigend voraussetzt, daß die Zahlungsmittelversorgung entsprechend erweitert würde, so wird eine

---

[1] a. a. O., Seite 80 bis 90.

[2] Gewerkschaftszeitung Nrn. 4 vom 28. I. und 5 vom 4. II. 28; vgl. auch Wedemeyer, a. a. O., Seite 76 bis 80.

Konjunkturbelebung durch die Lohnerhöhung nicht bewirkt werden, was im vierten Hauptteil dieser Schrift nachgewiesen wurde.

Zu 1 (Lohnsenkung):

(Für die nachfolgenden Ausführungen über Lohnsenkung ist eine „geschlossene" Wirtschaft angenommen [3].) Der infolge der Lohnsenkung seitens der Unternehmer zurückbehaltene Geldbetrag wird zum Ankauf von Ertraggütern verwendet — unmittelbar oder über den Darlehensmarkt — (Steigerung der Produktion) und wird in den Ertraggüterindustrien an neueingestellte Arbeitskräfte (Überwindung der Arbeitslosigkeit) und als sonstige zusätzliche Verbrauchereinkommen ausgezahlt. Die Gesamtheit aller ausgezahlten Verbrauchereinkommen in der Volkswirtschaft und mithin der Geldzufluß (Nachfrage) zum Genußgütermarkt, d. h. in die Kassen der Genußgüterindustrien, sind also trotz der Lohnsenkung gleichgeblieben. Auf der anderen Seite sind durch die Lohnsenkung die Kosten, d. h. die Ausgaben dieser Betriebe vermindert. Das bedeutet eine Erhöhung der „Gewinne", welche einen „mächtigen Aufschwung der Produktionswirtschaft" bewirken. Dieser erfolgt insbesondere in Form der Wiedereröffnung von vielen — in der Depression stillgelegten — Betrieben, da mit der Unrentabilität die Ursache ihrer Stillegung beseitigt ist. Es erfolgt also eine Überwindung der Arbeitslosigkeit [4].

Gegen diese Auffassung scheint auf den ersten Blick ein schematisches Beispiel zu sprechen, welches Karl Massar aufgestellt hat [5]: „Waren beispielsweise in einer Volkswirtschaft 1000 Arbeiter mit einem Gesamtlohn von 100 000 Mark pro Monat beschäftigt (alles unter größtmöglicher Abstraktion), und befanden sich in derselben Volkswirtschaft (weitere, R. W.) 1000 Arbeiter im Zustande der Arbeitslosigkeit, so wird eine 50prozentige Lohnsenkung (wieder unter großer Abstraktion) den oder die Unternehmer in die Lage versetzen, die restlichen 1000 Mann aufzunehmen und damit die Arbeitslosigkeit zum Verschwinden zu bringen. — Nehmen wir dazu noch an, daß die 1000 Arbeiter gerade soviel produzierten, daß der gesamte volkswirtschaftliche

---

[3] Vgl. § 4.

[4] Die Frage der Einwirkung auf den Reallohn und manche andere, wie sie sich in der vorliegenden Schrift schon für die Lohnerhöhung ergeben haben, soll hier noch nicht in den Kreis der Überlegungen hineingezogen werden.

[5] Karl Massar: „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne", 1927, Seite 73.

Bedarf gedeckt war (Unterproduktion ist unter den heutigen wirtschaftlichen Verhältnissen eine große Seltenheit). In der Folge werden, da jetzt 2000 Arbeiter zusammen auch nur ein Einkommen von 100 000 Mark pro Monat erzielen, objektiv gleich viele Bedürfnisse befriedigt (in der Realität wurden wahrscheinlich mehr Bedürfnisse befriedigt, denn zu den 100 000 Mark der Arbeiter kamen noch die staatlichen Unterstützungen der 1000 Arbeitslosen), daneben ist aber das Sozialprodukt um die Produktivitätsquote von 1000 Arbeitern gewachsen. Wo sollen diese übererzeugten Güter Absatz finden? Sehen wir von der unten noch zu betrachtenden Exportmöglichkeit ab, und nehmen wir bei den übrigen Schichten gleiches Einkommen an, so ist das Resultat eine Absatzkrise. Die Preise müssen, falls die rechtlichen Bindungen und die wirtschaftlichen Zusammenhänge das zulassen, herabgesetzt werden (richtig! R. W.), die Produktion muß Einschränkung erfahren (falsch! R. W.). Das bedeutet für die Gegenwart Arbeiterentlassungen bei geringerem Lohn für die übrigen Arbeiter oder mit anderen Worten Produktpreisermäßigung (falls das möglich ist) auf Kosten des Arbeitseinkommens bei fortdauernder Arbeitslosigkeit“ [6].

Der Kern dieses Massar'schen Beispiels ist die folgende Auffassung: Es wird nach der Lohnsenkung — bei gleichem Arbeitserfolg des einzelnen beschäftigten Wirtschafters — mehr produziert (von einem Mehr beschäftigter Arbeiter). Die Nachfrage der Bevölkerung bleibt aber insgesamt die gleiche (zwar mehr Beschäftigte, aber geringerer Einzellohn). Bei dem Versuch zur Unterbringung der Mehrerzeugung müssen die Stückpreise heruntergesetzt werden. Diese Preissenkung hat eine Einschränkung der Gütererzeugung zur Folge; dauernde Arbeitslosigkeit ist daher das Endergebnis.

Diese Auffassung und damit das Massar'sche Beispiel sind insofern unrichtig, als die Preissenkung unter den hier gegebenen Umständen keine Einschränkung der Gütererzeugung und keine Arbeiterentlassungen zur Folge hat, denn: Die Einschränkung der Gütererzeugung müßte nur dann erfolgen, wenn die Stückpreissenkung die Einnahmen der Betriebe unter die Ausgaben senken würde; denn in einem solchen Falle wäre die Aufrechterhaltung unwirtschaftlich oder sogar finanziell unmöglich. Nun ist zwar einerseits richtig, daß die Stückpreise sinken, aber dafür wird dann eine größere Anzahl von

[6] Sperrungen von mir, R. W.

Gütern verkauft, sodaß die Gesamteinnahmen der Gesamtheit der Unternehmungen gleichbleiben (gleiche Gesamtpreissumme). — Ebenso sind bei der Preissenkung die Ausgaben der Gesamtheit der Betriebe gleichgeblieben. Also lautet das Ergebnis in diesem Beispiel Massars richtiger: Gleiche Zahlungsmittelversorgung; halbierter Einzel-Nominallohn, aber doppelte Zahl von Beschäftigten, also gleicher Gesamtlohn, d. h. gleiche Betriebsausgaben; doppelte Gütererzeugung, aber halbierte Stückpreise, daher gleiche Gesamtpreissumme, d. h. gleiche Betriebseinnahmen[7]. Verdoppelung der Zahl der Beschäftigten und Verdoppelung der Gütererzeugung: das ist doch Konjunkturaufschwung! Die Arbeitslosigkeit ist im Beispiel Massars durch die Lohnsenkung für immer behoben. Da dieser Nominallohnsenkung eine Preissenkung gegenübertritt, wird verhindert, daß der Reallohn ebenfalls bezw. ebenso stark sinkt wie der Nominallohn. (Diese Frage muß einer eingehenden Untersuchung vorbehalten bleiben[8].

Mit dem Massar'schen Beispiel läßt sich also ganz vortrefflich das Gegenteil der Behauptung Tarnows, daß durch eine Lohnsenkung die Konjunktur verschlechtert würde, nachweisen: es ergibt sich eine Konjunkturbesserung und Überwindung der Arbeitslosigkeit!

---

[7] Die Betriebsausgaben für Vorprodukte sind infolge der Halbierung der Stückpreise ebenfalls gesunken.

[8] Hier darf auf die folgenden Ausführungen über die Folgen einer Senkung der Nominallöhne hingewiesen werden, welche Louis Hagen auf dem VII. Allgemeinen Deutschen Bankiertag in Köln am 9. IX. 1928 gemacht hat: „Ein wichtiger Teil der Sozialpolitik ist die bereits angedeutete Politik der zwangsweisen Festsetzung der Löhne. Diese Politik wäre nur verständlich, wenn man sich vorstellte, dem Unternehmertum käme es auf die Ausbeutung, also auf eine im Verhältnis zur Arbeitsleistung zu niedrige Entlohnung des Arbeitnehmers an. Da aber heutzutage der Arbeiter und seine nicht erwerbstätigen Angehörigen rund 43% der Gesamtbevölkerung, die Arbeitnehmer im weiteren Sinne, also einschließlich der Beamten und Angestellten, mit ihren Angehörigen fast 60% der Gesamtbevölkerung ausmachen, ist das Unternehmertum für den inneren Markt auf die Kaufkraft des Arbeiters angewiesen. Dieser Zwang der Tatsachen muß — aufs Ganze gesehen — die gerechten Löhne immer von selbst herbeiführen. Hierbei kommt es aber nicht auf die ziffernmäßige Höhe des gerechten Lohnes, sondern auf seine Kaufkraft an. Der ziffernmäßige Abbau (von mir gesperrt, R. W.) der Löhne würde durch die darauf folgende Senkung der Preise wieder das alte Realeinkommen gewährleisten, die Ausfuhr der Fertigwaren erhöhen, andererseits die Umsätze und Gewinne und damit auch die Steuereingänge ziffernmäßig (von mir gesperrt, R. W.) vermindern." (Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 214 vom 11. IX. 1928).

Gewiß könnte man mit Tarnow meinen, „daß doch eigentlich das Gegenteil viel wahrscheinlicher sei", aber die nähere Untersuchung ergibt leider die Unhaltbarkeit dieser Meinung[9]).

Hier ist noch ganz besonders auf unser Ergebnis des Massar'schen Beispiels hinzuweisen, daß trotz der Lohnsenkung die Gesamtlohnsumme der Arbeitnehmerschaft gleichbleibt (weil eben der Minderlohn der bisher schon beschäftigten den nunmehr neueingestellten Arbeitslosen ausgezahlt wird). Daher erfährt denn auch durch Lohnsenkungen (bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung) die gesamte Nominalkaufkraft keine Abschwächung, sodaß die folgenden Befürchtungen Lederers unbegründet sind: „Wir müssen uns jetzt klar darüber sein, daß eine solche Stetigkeit des Beschäftigungsgrades innerhalb der Volkswirtschaft nur möglich ist, wenn der Lohn in seiner Gesamtsumme (von mir gesperrt, R. W.) auch mindestens stetig ist, das heißt niemals Rückschläge erfährt. Nur, wenn der Lohn niemals Rückschläge erfährt, wird auch auf dem Markte die gesamte Kaufkraft niemals einen Rückschlag erfahren und es werden infolgedessen nicht plötzliche Störungen des Warenabsatzes eintreten, welche durch ihre Rückwirkung auf die übrigen Märkte schließlich eine allgemeine Störung zur Folge haben könnten. Es ist also ein Widerspruch in sich selbst, wenn ich einen stetigen Geschäftsgang fordere, auf der anderen Seite aber verlange, daß der Arbeiter in seinen Lohnforderungen immer auf den Betrieb Rücksicht nimmt, das heißt in der Konjunktur nicht allzu hohen Lohn verlangt und in der Depression bescheiden nachgibt und zurücksteht. Das ist ein Widerspruch"[10]).

Nein! Der Widerspruch besteht hier lediglich darin, daß Lederer eingangs seiner Bemerkung vom „Lohn in seiner Gesamtsumme" spricht, um zum Schluß von dem Lohn des einzelnen Arbeiters zu sprechen. Wir haben demgegenüber oben gesehen, daß eine Senkung des Einzellohnes keine Senkung des volkswirtschaftlichen Gesamtlohnes bedeutet, solange noch Arbeitslose auf Beschäftigung und Verdienst warten. Und nach Überwindung der Arbeitslosigkeit würde man ohnehin von Lohnsenkungen absehen können, sodaß also dann Lederers

---

[9]) Somit darf der Verfasser den Ausdruck „ganz grober Irrtum" (Tarnow in der Gewerkschaftszeitung Nr. 5/28) Herrn Tarnow zur weiteren Verwendung auf dessen eigene „Konjunkturtheorie der hohen Löhne" zurückgeben.

[10]) Emil Lederer: „Lohnpolitik und Konjunktur", a. a. O., Seite 29.

Befürchtungen gegenstandslos sind. (Übrigens sind Lohnsenkungen keineswegs das einzige Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit[11].)

§ 34. Lohnerhöhung und Lohnfonds.

Die Ausführungen im zweiten Hauptteil haben gezeigt, daß eine allgemeine Nominallohnerhöhung[1] bei „ceteris paribus" ein ähnliches Ergebnis zeitigen kann, welches (wenn auch mit abweichender und in vieler Hinsicht anfechtbarer Begründung) schon von den inzwischen etwas berüchtigten „Lohnfondstheoretikern" erwartet wurde: „Die Klassik sah in der Produktionseinschränkung, d. h. in der Entlassung einer der Lohnaufbesserung entsprechenden Zahl von Arbeitern das einzige Mittel, sich das zur Lohnerhöhung erforderliche Mehrkapital zu beschaffen, und schloß von da aus auf die Nichtigkeit aller gewerkschaftlichen Aktionen"[2].

Nachdem man dann richtig erkannt hatte, daß Lohnerhöhungen auf Kosten anderer Bevölkerungsklassen oder auf Kosten der Kapitalbildung durchführbar seien[3], gelang es 1871 Lujo Brentano[4], auch dem berechtigten Kern dieser Lehre einen Stoß zu versetzen, von dem sich die Lohnfondstheorie seither nicht recht erholen konnte. Und so schreibt Fritz Tarnow gelegentlich seiner obengenannten Auseinandersetzung mit dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?": „Die Lohnfondstheoretiker seligen Angedenkens schworen darauf, daß niemals die Gewerkschaften imstande sein würden, den Arbeitern in ihrer Gesamtheit einen höheren Lohn zu erkämpfen, weil dieser durch den in der Wirtschaft dafür vorhandenen nicht ausdehnbaren Fonds unabänderlich begrenzt sei. Diese Theorie ist durch die tatsächlichen Erfolge der Gewerkschaften endgültig erledigt und dann auch von der Wissenschaft begraben worden. Wedemeyer hat diesen Leichnam wieder ausgegraben, nur daß er die Möglichkeit von Lohnerhöhungen durch gewerkschaftliche Machtanwendung nicht mehr gut bestreiten kann. Aber sagt er, dann muß eben die Wirtschaft zugrunde gehen." „Schon durch die

---

[11] Vgl. Rudolf Wedemeyer: „Wie beherrscht man die Konjunktur?", insbesondere § 28.

---

[1] Diese Lohnerhöhung braucht nicht überall gleichzeitig durchgeführt zu werden, sie ist auch schon allgemein, wenn sie innerhalb eines relativ kurzen Zeitraumes, z. B. Jahres, alle Löhne erfaßt.

[2] Hilde Oppenheimer, a. a. O., Seite 42.

[3] Thornton: „On Labour", London 1869.

[4] Lujo Brentano, a. a. O., vgl. § 10 der vorliegenden Arbeit.

tatsächlichen Verhältnisse in der deutschen Wirtschaft ist diese Theorie genügend widerlegt", fährt Tarnow fort.

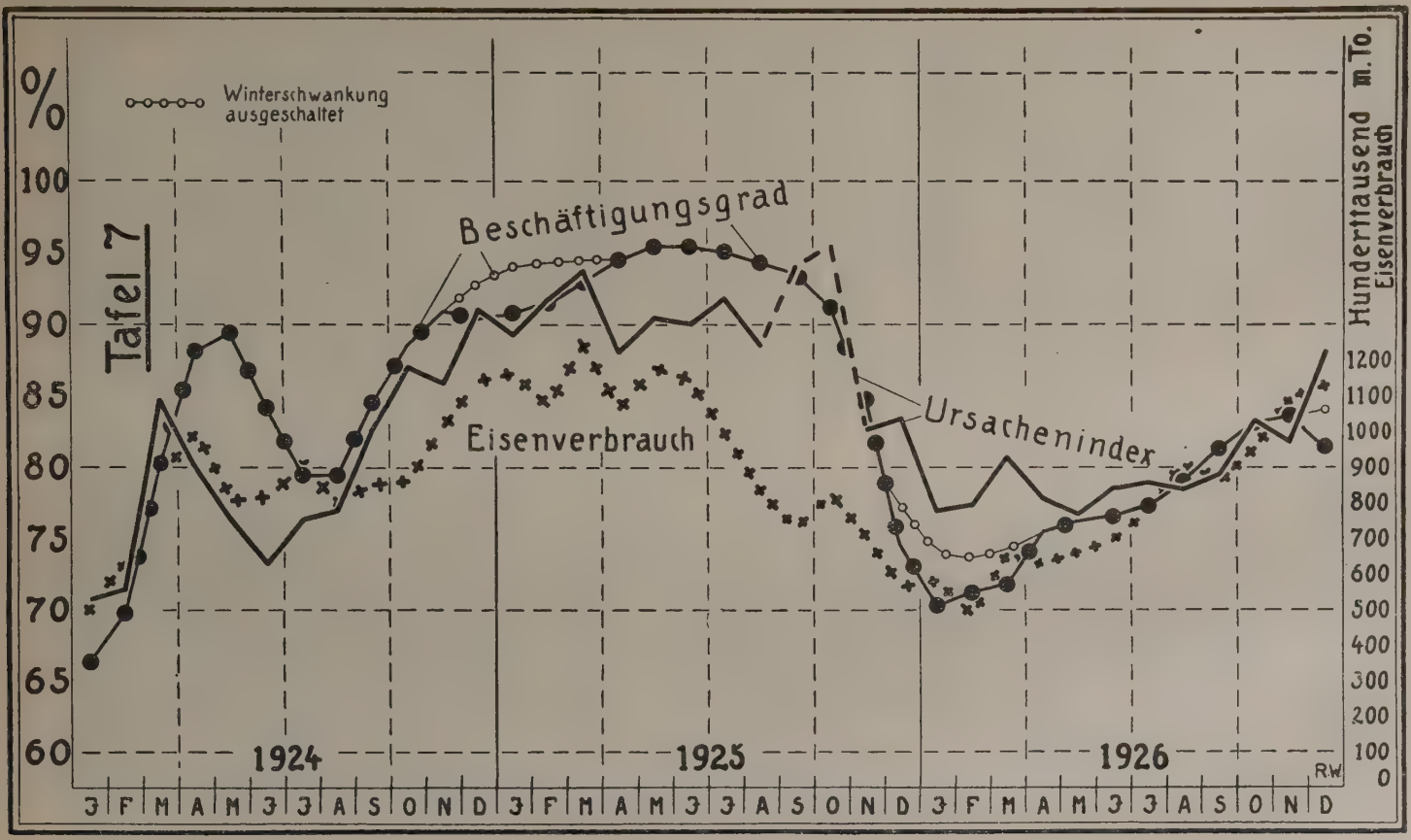
Allerdings ist jene Theorie unhaltbar, der ein „nicht ausdehnbarer Fonds" zugrundeliegt. Diese Theorie gilt eben nur für Zeiten, wo der „Fonds" nicht ausgedehnt werden kann. Demgegenüber ist festzustellen, daß der Verfasser in dem genannten Buche: „Wie beherrscht man die Konjunktur?" kein Wort von einem „nicht ausdehnbaren Fonds" geschrieben hat. Es wurde lediglich dargelegt, allgemeine Geldlohnerhöhungen hätten Arbeitslosigkeit zur Folge, wenn die Zahlungsmittelversorgung die gleiche bleibt. In besonderen Ausführungen wurde dann gezeigt, daß dieses Auftreten von Arbeitslosigkeit bei Finanzierung der Lohnerhöhung mit zusätzlichen Geldmengen vermieden würde. Aus weiteren Ausführungen ging hervor, daß Geldvermehrung vorgenommen werden darf, wenn dadurch keine Passivität der Devisenbilanz hervorgerufen würde. Die Ausführungen in jenem Buche stehen also einer Lohnerhöhung bei Vorliegen einer Steigerung des Arbeitserfolges nicht entgegen. Wenn Lohnerhöhungen nicht befürwortet werden konnten, so immer im Hinblick auf die Not der Arbeitslosen. Solange man Wert darauf legt, den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft zu erhöhen und bestehende Arbeitslosigkeit zu vermindern, dürfen allerdings Nominallohnerhöhungen nur dann vorgenommen werden, wenn man die Zahlungsmittelversorgung noch stärker steigert, als die Nominallöhne — wobei mindestens eine der Nominallohnerhöhung entsprechende Steigerung des Arbeitserfolges Voraussetzung ist. Andernfalls erzwingt längere Passivität der Devisenbilanz eine Zahlungsmitteldeflation mit ihrer Folge, der Arbeitslosigkeit[5]).

Tarnow blieb bisher den Beweis dafür schuldig, wieso durch die deutsche Wirtschaftsentwicklung die vorgetragene Theorie widerlegt worden sei. Im Gegenteil ergeben gerade die Statistiken und der „Ursachenindex" von 1924 bis 1928[6]) keinerlei Anhaltspunkte für die Unrichtigkeit der vorgetragenen Auffassung. Der Wirtschaftsverlauf zeigt sogar eine so auffallende Übereinstimmung mit der Theorie des Verfassers, daß selbst Tarnow (a. a. O.) zugibt, daß sich „gewisse Parallelen" zwischen

---

[5]) Vgl. § 31 der vorliegenden Arbeit und Seite 143 in: „Wie beherrscht man die Konjunktur?"

[6]) Rudolf Wedemeyer: „Wie beherrscht man die Konjunktur?", Seite 158.


%
Winterschwankung ausgeschaltet
Tafel 7
Beschäftigungsgrad
Eisenverbrauch
Ursacheninder
Hunderttausend m.To. Eisenverbrauch
100
95
90
85
80
75
70
65
60
1200
1100
1000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
0
1924
1925
1926
RW
J F M A M J J A S O N D J F M A M J J A S O N D J F M A M J J A S O N D

dem vom Verfasser aufgestellten „Ursachenindex“ [7] und dem Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft zeigen, wobei er sich auf die umseitige Darstellung bezieht.

§ 35. Lohnentwicklung und Konjunktur in Deutschland und in Amerika.

Es ist üblich geworden, die amerikanische Wirtschaftsentwicklung als „Beweis“ dafür hinzustellen, daß Lohnerhöhungen keine Konjunkturverschlechterung, sondern im Gegenteil einen Konjunkturaufstieg zu bewirken vermöchten [1]. Dabei hat man sogar Äußerungen amerikanischer Industrieller, welche lediglich die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf deren Erzeugnisse lenken sollten, als unumstößliche Erkenntnisse hingestellt [2]. In den Vereinigten Staaten von Amerika wurden sowohl die Löhne als auch die Gütererzeugung gesteigert. Hier ist nun die Frage aufzuwerfen: Ist die Steigerung der amerikanischen Gütererzeugung eine Folge der Nominallohnerhöhungen, oder sind die Nominallohnerhöhungen umgekehrt die Folge der Steigerung des

---

[7] Der Ursachenindex ist (a. a. O., Seite 152) errechnet aus dem, zwischen der Summe von Notenbankdepositen, Stückgeldumlauf und ausgestellter Wechselsumme einerseits und den Wochenlöhnen industrieller Arbeiter andererseits liegenden Quotienten.

---

[1] Vgl. u. a. Fritz Tarnow in der „Gewerkschaftszeitung“ Nr. 5 vom 4. II. 1928.

[2] „Ford argumentiert, der hohe Lohn gibt größere Konsumkraft, die sich in dem Ankaufe von Waren auswirke und sonach den Absatz und damit die Produktion der Waren, wobei er an seine Automobile denkt, hebt.“ (Fritz Tänzler: „Aus dem Arbeitsleben Amerikas“, 1927.) Wenn Ford die Löhne um insgesamt 1 Million Dollar erhöht, so steigen seine Gesamtkosten um diese Million. Ford kann aber doch selber nicht im Ernst glauben, daß diese 1 Million lediglich oder auch nur zum größeren Teile zum Ankauf von Autos bezw. Fordautos dienen wird, sodaß es unmöglich erscheint, daß diese Mehrausgabe auch nur durch eine gleiche Erhöhung der Einnahmen ausgeglichen wird. (Vgl. J. Marschak, a. a. O., Seite 744). Erst wenn alle Geldlöhne auch in den anderen Wirtschaftszweigen entsprechend erhöht werden, darf Ford hoffen, daß seine und die Einnahmen der Gesamtheit der Betriebe in den U. S. A. um den gleichen Betrag steigen, wie deren Ausgaben für Löhne erhöht wurden. Immerhin ist es denkbar, daß von der Lohnerhöhung ein relativ hoher Teil der Autonachfrage zufließt, wovon Ford eine Steigerung seiner Einnahmen über die Mehrausgabe hinaus hätte. Dafür würden dann diese Mehrlöhne als Geldnachfrage bei den anderen Wirtschaftszweigen fehlen. Dort würden die Einnahmen also geringer steigen als die Mehrausgabe ausmacht, was dort Betriebseinschränkungen zur Folge hätte. Diesen stünden dann die Betriebserweiterungen bei Ford ausgleichend gegenüber. (Voraussetzung ist dabei Geldvermehrung!)

Arbeitserfolges (technische Fortschritte!)?[3]. Oder müssen beide gleichzeitig auftreten, damit auch nur eine von ihnen wirksam werden kann? Für alle diese Auffassungen bieten die amerikanischen Wirtschaftstatsachen (die berühmte Praxis!) den besten Beweis. Aber die Gleichzeitigkeit des Auftretens bestimmter Entwicklungen besagt allein noch gar nichts darüber, ob und welche ursächlichen Beziehungen (Kausalität) zwischen ihnen bestehen. Erst eine eingehende theoretische Durchdringung kann auch im vorliegenden Falle zeigen, ob und welche Zusammenhänge hier bestehen. Wir können uns im folgenden auf die Ergebnisse der vorliegenden Schrift stützen.

Die Nominallohnerhöhungen an sich hätten auch in U. S. A. zur Arbeitslosigkeit geführt, wenn nicht die Zahlungsmittelversorgung entsprechend vergrößert worden wäre. An sich (ceteris paribus) könnten Nominallohnerhöhungen sicherlich nur das Gegenteil dessen herbeiführen, was in den U. S. A. eingetreten ist. Also kann der amerikanische Wirtschaftsaufstieg nicht die Folge der Nominallohnerhöhungen an sich sein.

Die Untersuchungen der vorliegenden Schrift haben im 4. Hauptteil ferner gezeigt, daß die Nominallohnerhöhungen bei gleichzeitiger Steigerung der Zahlungsmittelversorgung lediglich imstande sind, sowohl die Kosten, als auch die Nominalnachfrage und die Preise zu steigern, ohne daß die reale Kaufkraft der Käufergesamtheit gesteigert wird. Zu einer Steigerung der Gütererzeugung ergeben sich demnach aus der Erhöhung von Nominallöhnen und Zahlungsmittelversorgung ebenfalls kein Anreiz und auch nicht die Voraussetzungen. Und so liegt die Sache auch in den U. S. A.: Man kann die Steigerung der amerikanischen Gütererzeugung auch nicht auf das Zusammenwirken von Nominallohnerhöhung und Zahlungsmittelausweitung zurückführen.

Wenn dort die Gütererzeugung durch Erhöhung des Arbeitserfolges gesteigert wurde und wird, so geschieht das unabhängig von dem Zusammenwirken von Lohnerhöhung und Zahlungsmittelausweitung lediglich schon als Folge der technischen Fortschritte,

---

[3] Wenn von Kritikern etwa darauf hingewiesen wird, es handele sich in den U. S. A. nicht um Nominal-, sondern um Reallohnerhöhungen, so ist zu bemerken, daß dann aber auch die amerikanische Wirtschaftsentwicklung nicht als Beweis für die Zweckmäßigkeit von Nominallohnerhöhungen schlechthin herangezogen werden darf, wie das immer wieder geschieht. Reallohnerhöhungen ergeben sich schon durch Preissenkungen bei gleichem Nominallohn; das wird nicht bestritten, im Gegenteil betont. (Vgl. § 32).

des Wettbewerbes und des Gewinnstrebens der Unternehmer in Verbindung mit den besonders günstigen Bedingungen persönlicher und sachlicher Art für eine volle Entfaltung der Arbeitskraft von Unternehmer und Arbeiter[4]).

Für beide Seiten, Arbeitnehmer wie Arbeitgeber, bestehen ganz andere psychische Voraussetzungen für eine gedeihliche Zusammenarbeit. Zudem sind es andere Menschen, die „drüben" schaffen. Es sind Auswanderer oder die Nachkommen von solchen, also im allgemeinen die Abkommen von besonders wagemutigen, unternehmungslustigen, selbständigen und kräftigen Menschen.

Ebenfalls sind die sachlichen (materiellen) Voraussetzungen für die Gütererzeugung in den U. S. A. günstigere als in Deutschland. In den Vereinigten Staaten kommen durchschnittlich 13,49 Einwohner auf den Quadratkilometer, in Deutschland dagegen zehnmal soviel, nämlich 134,25 auf den qkm[5]). Das bedeutet, daß sich das Gesetz des abnehmenden Bodenertrages in den U. S. A. nicht entfernt in dem Maße geltend machen konnte wie in Deutschland. Dazu kommt, daß sich die amerikanische Wirtschaft in einem Raume von 7,84 Millionen qkm die günstigsten Standorte für die einzelnen Zweige von Landwirtschaft und Industrie, z. B. auch in klimatischer Hinsicht, aussuchen kann, während die deutsche Wirtschaft nur 0,47 Millionen qkm zur Verfügung hat. Ganz allgemein besteht ja die Wahrscheinlichkeit, daß für eine bestimmte Produktionsmenge in einem größeren Flächenraum bei sonst etwa gleichen Vorbedingungen billigere Erzeugungsmöglichkeiten vorgefunden werden als in einem kleineren Gebiet.

Ein besonders wichtiger Unterschied zwischen der deutschen und der amerikanischen Wirtschaft ist jener, daß der amerikanische Unternehmer eine Nominallohnerhöhung dann vornimmt, wenn er selber es auf Grund seiner Betriebsergebnisse oder ökonomischer Erwägungen für richtig und tragbar hält. In Deutschland dagegen werden Lohnerhöhungen vielfach dann vorgenommen, wenn es die Schlichter oder die Gewerkschaften (die in den U. S. A. sehr schwach sind) und der Reichsarbeitsminister sie für erforderlich erachten, wobei rein ökonomische Erwägungen bekanntlich eine viel zu geringe Rolle spielen[6]). So wird dem deutschen Unternehmer die Bestimmung darüber genommen, ob und wann er

---

[4]) Vgl. Fritz Tänzler, a. a. O. und Hermann Lufft a. a. O.

[5]) Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich, 1927, Seite 3 und 4.

[6]) Vgl. Th. Brauer: „Lohnpolitik in der Nachkriegszeit", 1922, Seite 102 und 103 (zitiert in § 1 der vorliegenden Schrift). — Ruhrkohlenschiedsspruch!

Mittel sammeln kann, welche er zur Aufrechterhaltung, Verbesserung und Erweiterung der Betriebsanlagen benötigt[7]. In diesen Dingen ist der amerikanische Unternehmer sein eigener Herr, der daher mit dem Fortschritte der Technik viel besser Schritt halten kann.

Die Steigerung der Gütererzeugung und des Reallohnes in den U. S. A. gehen auf diese und andere günstige Vorbedingungen zurück, zu deren ruhiger Auswertung die amerikanische Wirtschaft auch noch obendrein jene zehn Jahre für sich voraus hatte, in denen die deutsche Wirtschaft Krieg, Hungersnot, Blockade, Versailles, Revolution, den Verlust der Kolonien, Inflation, Stabilisierung, Ruhrbesetzung, die Abtrennung organisch zur deutschen Wirtschaft gehöriger Gebiete und die Reparationsbelastung als leidender Teil miterleben mußte.

In diesem Zeitraum hat die Reallohnsteigerung in den U. S. A. keineswegs phantastische Formen angenommen: „Der Stundenlohn ist 1926 gegenüber 1913 um 150 Prozent, der Wochenlohn um 133 Prozent gestiegen (Angaben des Commerce Year Book, 1926); da die Lebenshaltungskosten nur um rund 75 Prozent gestiegen sind, so kann man von einer Steigerung des Reallohnes um 33 bis 43 Prozent sprechen", schreibt Marschak[8]. Für Deutschland gelten für die vier Jahre Februar 1924 bis Februar 1928 die folgenden Ziffern: Nominal-Wochenlohnsteigerung um 70,9 Prozent[9], Steigerung der Lebenshaltungskosten um 33,1 Prozent[10], also Real-Wochenlohnsteigerung um 28,4 Prozent in vier Jahren in Deutschland — dagegen um 33 Prozent in 13 Jahren in den U. S. A.[11]. Dabei ist allerdings zu beachten, daß in Deutschland

---

[7] Der oberflächliche Einwand, er könne doch Darlehen zu diesen Zwecken aufnehmen, übersieht, daß dabei zusätzliche Zinsenlasten entstehen, die im anderen Falle wie in den U. S. A. vielfach vermieden werden können.

[8] a. a. O., Seite 742.

[9] von 26,24 auf 44,84 RM.; Berechnungsgrundlage siehe Wedemeyer, a. a. O., Seite 118.

[10] von 112,7 auf 150; Berechnungsgrundlage im § 32 vorliegender Schrift, Anmerkung Nr. 5.

[11] Nach einer Statistik des „National Industrial Conference Board" (abgedruckt in „Der Arbeitgeber", Nr. 7 vom 1. April 1928) beträgt der Durchschnitt der Wochenverdienste in 24 einzeln angegebenen amerikanischen Industriezweigen: für ungelernte Arbeiter 24,12 Dollar, für gelernte 30,80 Dollar. Das macht in deutscher Währung 101,3 bezw. 129,4 RM. Wochenverdienst, wobei dann aber die in den U. S. A. geringere Kaufkraft dieses Geldes, Unterschiede in der Arbeitszeit und im Arbeitstempo sowie das Nichtbestehen vieler sozialer Einrichtungen in Amerika besonders zu berücksichtigen sind.

zu Anfang 1924 besonders niedrige Reallöhne bestanden, und daß das Tempo der Reallohnsteigerung in den letzten Jahren geringer wurde.

Wie gefährlich es ist, Amerika als „Beweis" für die Nützlichkeit von Nominallohnerhöhungen anzuführen, zeigt die neuere Entwicklung des amerikanischen Arbeitsmarktes[12]. Es ist nämlich trotz — oder soll man vielleicht sagen: infolge? — der hohen Löhne in den U. S. A. „während der letzten fünf Monate ein starker Rückgang" des Beschäftigungsgrades eingetreten[13]. „Nach Meldungen des amerikanischen Statistischen Arbeitsamtes sind in den Vereinigten Staaten gegenwärtig (März 1928, R. W.) vier Millionen Arbeiter beschäftigungslos", während für die Zeit der Hochkonjunktur nur mit einer Million Arbeitslosen (wegen des häufigen Stellenwechsels) zu rechnen ist[14]. Diese Entwicklung würde schon eher dafür sprechen, daß die Lohnerhöhungen schädlich sind[15], also „beweisen" die amerikanischen Tatsachen, daß meine „Konjunkturtheorie der niedrigen Löhne" doch richtig ist, Herr Tarnow? — Zur Vermeidung eines Mißverständnisses sei ausdrücklich bemerkt, daß der Verfasser diese

---

[12] Philipp Snowden in „Die Konjunkturgestaltung in Amerika" (Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 125 vom 30. V. 1928): „Das New Yorker Arbeitsamt, eine wissenschaftliche Stelle für Untersuchungen amerikanischer Arbeitsverhältnisse, gelangte auf Grund sorgfältiger Beobachtungen zu einer Ziffer von etwa 4 Millionen Beschäftigungsloser, d. h. etwa 10% der gesamten amerikanischen Arbeiterbevölkerung." „Die Ziffern mögen lauten wie sie wollen, die Tatsache läßt sich nicht ableugnen, daß die Beschäftigungslosigkeit in der Union heute weit schlimmer ist als im Jahre 1921, dem Jahre, das die katastrophale Deflationskrise einleitete." — Sehr beachtenswerte Aufschlüsse über „Amerikanische Arbeitslosigkeit" gibt Georg Decker in „Die Arbeit", Mai 1928, Seite 299.

[13] Wirtschaft und Statistik Nr. 5, 1. Märzheft 1928, Seite 148.

[14] Vgl. Deutsche Werkmeisterzeitung Nr. 13 vom 30. III. 28, Seite 179.

[15] Die nun einsetzenden Lohnsenkungen begannen in den U. S. A. erst nach Auftreten der Arbeitslosigkeit, was u. a. auch folgende Stelle in einem Aufsatz „Die Krise des amerikanischen Arbeitsmarktes" in der unter 14) genannten Zeitung zeigt: „Doch hat die so häufig gerühmte amerikanische Lohnpolitik auch in anderer Richtung eine ungünstige Wendung genommen. Seit Abflauen der Konjunktur und Anschwellen der industriellen Reservearmee schreiten die Unternehmer ständig zu Lohnherabsetzungen". Wohlgemerkt: „seit Abflauen der Konjunktur"! Also ist die Konjunktur trotz der hohen amerikanischen Löhne abgeflaut. — Der Aufsatz macht dann die Rationalisierung in den U. S. A. für diese Arbeitslosigkeit verantwortlich. — Die Lohnsenkungen zeigen, daß die amerikanischen Unternehmer entweder doch nicht die vielfach behauptete Vorliebe für Lohnerhöhungen haben oder daß ökonomische Tatsachen eingetreten sind, (vielleicht Verminderung der Zahlungsmittelversorgung?), die diesen Unternehmern eine Betätigung in der an sich vielleicht beliebten Richtung unmöglich machen.

Entwicklung nicht als Beweis für die Richtigkeit seiner Theorie geltend machen will; denn dazu fehlt es allein schon an den näheren Unterlagen über gewisse amerikanische Wirtschaftsvorgänge. Immerhin müßte Fritz Tarnow einen solchen Beweis als erbracht ansehen; denn nach ihm ist die gute amerikanische Entwicklung ein Beweis für die gute Wirkung von Lohnerhöhungen gewesen — da könnte man die schlechte Entwicklung als Beweis für die schlechte Wirkung der Lohnerhöhungen anführen[16].

Man kann eben zu verschiedenen Zeitpunkten auf Grund entgegengesetzter amerikanischer Wirtschaftstatsachen verschiedene, einander ausschließende Behauptungen „beweisen". Worauf es ankommt, das ist, daß eine Theorie auch auf die Dauer nicht in Widerspruch mit den Tatsachen geraten darf[17]. In den U. S. A. ebenso wie in anderen Volkswirtschaften wird man die Lohnerhöhungen an sich weder für einen Konjunkturaufstieg, noch für eine Konjunkturverschlechterung verantwortlich machen dürfen. In den U. S. A. werden Lohnänderungen im allgemeinen erst dann durchgeführt, wenn es der Lage der Unternehmungen entspricht, also nachdem sich die Konjunktur verändert hat[18]. Wieso etwa die Rationalisierung, d. h. der technische Fortschritt in den U. S. A. mit einemmale eine Konjunkturverschlechterung für die Gesamtwirtschaft bewirken soll, ist nicht einzusehen[19].

---

[16] Professor Lederer-Heidelberg will in seinem Artikel „Konjunktur und Krisen" im G. d. S. Bd. IV an Hand amerikanischer Zahlen nachweisen (vgl. § 7 der vorliegenden Schrift), daß die Löhne in den U. S. A. hinter der Entwicklung von Erzeugung und Preisen herhinkten, sodaß schließlich ein Mißverhältnis zwischen Verbrauchereinkommen und Produktion entstehe — woraus Lederer ebenfalls auf die Notwendigkeit von Lohnerhöhungen schließt. Also beurteilt Lederer dieselben Wirtschaftsdaten entgegengesetzt wie Tarnow und kommt nichtsdestoweniger zu demselben Ergebnis, nämlich, daß Lohnerhöhungen günstig seien.

[17] „Erst wenn der Lauf der Erscheinung in seinem mannigfaltigen Auf- und Niedergehen durchweg einen gewissen Parallelismus mit dem aus abstrakten Voraussetzungen geschlossenen Gange zeigt, ist die Annahme gerechtfertigt, daß jene Voraussetzungen alle wesentlichen Momente enthalten, aus denen die konkreten Fälle hervorgehen", schreibt Lexis in: „Die französischen Ausfuhrprämien" usw., Bonn 1870.

[18] Vgl. Wedemeyer, a. a. O., Seite 68.

[19] Die Deutsche Werkmeisterzeitung Nr. 13 1928 sucht das Lohnargument folgendermaßen zu retten: Die Rationalisierung habe in den U. S. A. zur Folge, daß gelernte hochbezahlte Facharbeiter entlassen würden, an deren Stelle schlecht bezahlte Hilfskräfte träten. So verringere sich die Lohnsumme. Dagegen ist zu sagen, daß dieser Vorgang, wenn überhaupt in großem Maße eingetreten, doch schon die ganzen früheren Jahre hindurch die Konjunktur hätte verschlechtern müssen. In den Vereinigten Staaten wird bekanntlich

An sich bilden Geldlohnerhöhungen eine große Gefahr für das Wirtschaftsleben und insbesondere dann auch für die Arbeitnehmerschaft. Diese Gefahr wurde in den U.S.A. durch die Vermehrung der Zahlungsmittelversorgung und der Gütererzeugung abgewendet [20], andernfalls wäre eine Konjunkturverschlechterung als Folge der Lohnerhöhungen eingetreten, falls selbst bei Ausbleiben der „Geldvermehrung" überhaupt noch Nominallohnerhöhungen zustande gekommen wären.

§ 36. Schlußfolgerungen zur Frage des „Ursachenindex der Konjunktur" [1].

Wie (im § 23) angedeutet wurde, wird durch eine allgemeine Nominallohnerhöhung der Bedarf an Zahlungsmitteln gesteigert. Entsprechend sinkt der Bedarf an Zahlungsmitteln bei einer allgemeinen Lohnsenkung [2]. Änderungen des Zahlungsmittelbedarfes bedeuten, falls die Zahlungsmittelversorgung dabei nicht entsprechend geändert wird, zugleich Änderungen des „Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln" [3].

Die nachfolgende Übersicht über die Ergebnisse der vorliegenden Schrift zeigt nun eine auffallende Gleichläufigkeit zwischen den Auswirkungen der Lohnänderungen auf den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft einerseits und den mit den Lohnänderungen usw. identischen Änderungen des „Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln" andererseits.

---

nicht erst seit 1924 „rationalisiert", sodaß etwa stoßweise, wie in Deutschland, die technischen Fortschritte eines Jahrzehnts hätten nachgeholt werden müssen. (Ganz abgesehen davon, daß die deutsche Wirtschaftsdepression von Ende 1925 bis 1926 ebenfalls nicht auf die Rationalisierung zurückzuführen ist. Vgl. Wedemeyer, a. a. O., Seite 170).

[20] Dabei blieb das Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln trotz der Lohnerhöhung aufrechterhalten. (Die Arbeitslosigkeit 1920/21 in den U. S. A. ist auf eine Verkleinerung dieses Zahlungsmittelverhältnisses — durch Deflation — zurückzuführen.)

---

[1] Dieser § 35 bildet zugleich eine Ergänzung zu den Ausführungen des Verfassers in dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?" 1927.

[2] Es ist gleichgültig, ob man dabei an den Zahlungsmittelbedarf für die z. Z. beschäftigten Arbeitnehmer unter Ausschaltung der Arbeitslosen denkt oder an den Zahlungsmittelbedarf für die gesamte Arbeitnehmerschaft einschließlich der Arbeitslosen (bei letzteren latenter Bedarf); denn es handelt sich bei den hier zu besprechenden Fragen um die Bewegungen des Zahlungsmittelbedarfes (Steigerung oder Senkung), die allemal mit Lohnänderungen in der Richtung dieser Lohnänderung vor sich gehen.

[3] d. h. des Quotienten zwischen diesen beiden (Versorgung geteilt durch Bedarf ergibt diesen Quotienten).

Vorgänge	*Deren Folgen für den Beschäftigungsgrad*	*Bedeutung der „Vorgänge" für das Zahlungsmittelverhältnis*
§ 19. Steigender Arbeitserfolg ceteris paribus	keine Änderung	keine Änderung
§ 9. Niveaulohnerhöhung ceteris paribus	Verringerung	Verkleinerung
§ 11. Differentiallohnerhöhung ceteris paribus	keine Änderung	keine Änderung
§ 20. Niveaulohnerhöhung bei steigendem Arbeitserfolg, aber gleicher Zahlungsmittelversorgung	Verringerung	Verkleinerung
§ 25. Niveaulohnerhöhung bei entsprechend steigender Zahlungsmittelversorgung, aber gleichem Arbeitserfolg	keine Änderung	keine Änderung
§ 26. Niveaulohnerhöhung bei „mehr-als-entsprechend" steigender Zahlungsmittelversorgung, aber gleichbleibendem Arbeitserfolg	Erhöhung	Vergrößerung
§ 29. Niveaulohnerhöhung bei entsprechend steigender Zahlungsmittelversorgung und steigendem Arbeitserfolg	keine Änderung	keine Änderung
§ 32. Niveaulohnsenkung ceteris paribus	Erhöhung	Vergrößerung

Zur Beachtung: Ein Werturteil über die Zweckmäßigkeit der einzelnen Vorgänge enthält diese Aufstellung nicht.

Die Tafel zeigt, daß die Lohnänderungen immer dann eine Verringerung des Beschäftigungsgrades der Arbeitnehmerschaft bewirken, wenn sie eine Verkleinerung des „Zahlungsmittelverhältnisses" bedeuten. Sie steigern den Beschäftigungsgrad, wenn sie eine Vergrößerung des Zahlungsmittelverhältnisses bedeuten. Dagegen bleibt der Beschäftigungsgrad gleich, wenn die genannten Vorgänge das Zahlungsmittelverhältnis nicht ändern.

Diese eigenartige Übereinstimmung zwischen Änderungen des Zahlungsmittelverhältnisses (von Versorgung zu Bedarf) einerseits und solchen des Beschäftigungsgrades andererseits findet man nicht allein für Änderungen der Lohnhöhe. Sie wurde in dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?" auch für einige

andere Vorgänge nachgewiesen, die man für die Konjunkturbewegungen verantwortlich zu machen pflegt[4]).

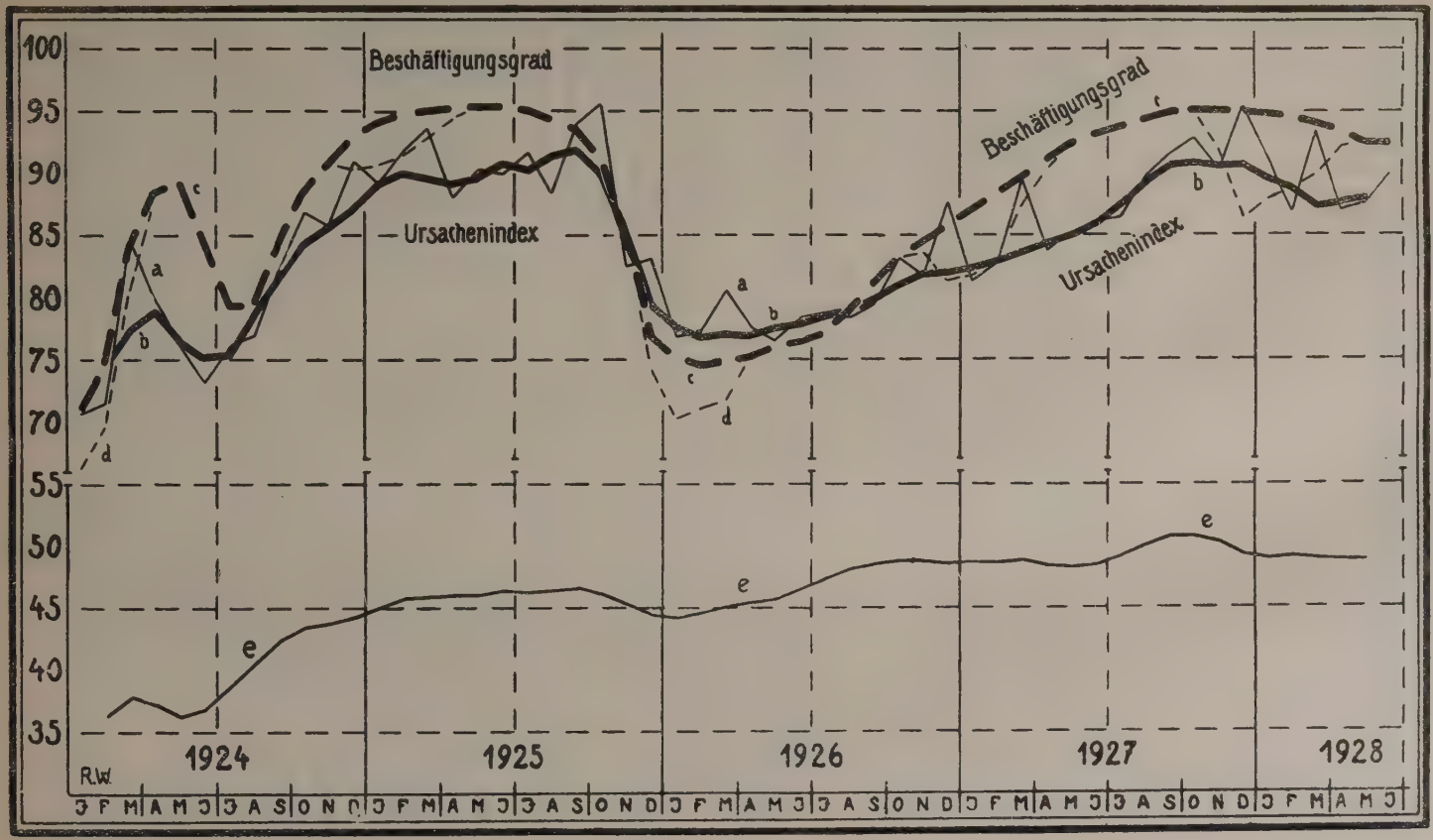
Aus diesen Feststellungen kann man leicht zu der Auffassung gelangen, daß das „Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln" den Konjunkturverlauf entscheidend beeinflußt, und zwar jeweils in der Richtung seiner eigenen Änderung.

Zur Kontrolle dieser auf deduktivem Wege gefundenen Theorie wurde für die Jahre 1924 bis 1928 ein „Ursachenindex der Konjunktur" aus den deutschen amtlichen Statistiken errechnet. Seine Berechnung fußt einerseits auf der Entwicklung der Zahlungsmittel v e r s o r g u n g in dieser Zeit, für welche als Entwicklungsindex die Gesamtsumme von Notenbankdepositen, Stückgeldumlauf und Wechselausstellungen (also die Entwicklung der Geld m e n g e) zugrunde gelegt wurde. Als Entwicklungsindex des Zahlungsmittel b e d a r f e s wurde andererseits die industrielle Lohnentwicklung herangezogen. Durch Division der beiden so gewonnenen Kurven ergibt sich der „Ursachenindex". Es wäre erwünscht, auch weitere Posten in den Ursachenindex einzubeziehen, jedoch fehlt es hierfür noch an den statistischen und theoretischen Unterlagen, die beide erst noch gewonnen werden müssen.

Der Vergleich zwischen der Entwicklung dieses Ursachenindex und der des Beschäftigungsgrades zeigt eine beachtenswerte Gleichläufigkeit der Kurvenbewegungen, wie die umstehende graphische Darstellung zeigt.

---

[4]) So ergibt sich Entsprechendes bei Änderungen der S t e u e r - Gesamtleistung. Ebenfalls gilt für Änderungen des S p a r grades, der Kapitalsbilanz (A u s l a n d s a n l e i h e n), der H a n d e l s b i l a n z und der Z a h l u n g s b i l a n z, daß sie an sich den Beschäftigungsgrad der Gesamtarbeitnehmerschaft nur dann beeinflussen, wenn sie eine Änderung des besagten Zahlungsmittelverhältnisses bedeuten. Auch ergeben sich entsprechende Aufschlüsse für einseitige Änderungen der Zahlungsmittelversorgung, d. h. für G e l d v e r m e h r u n g oder Steigerung der Geld - U m l a u f s - g e s c h w i n d i g k e i t.


100
95
90
85
80
75
70
55
50
45
40
35
Beschäftigungsgrad
Ursachenindex
Beschäftigungsgrad
Ursachenindex
a
b
c
d
e
1924
1925
1926
1927
1928
R.W.
J F M A M J J A S O N D

Berechnungsgrundlagen der nebenstehenden Darstellung [1].

Kurve a (unbereinigter Ursachenindex): Addition von Notenbankdepositen plus Stückgeld plus monatlich ausgestellten Kaufmannswechseln; dann
Division dieser Summe jeweils durch Nominal-Wochenlohn industrieller Arbeiter im Reichsdurchschnitt; dann jeweils 270 Millionen gleich 100 gesetzt.

Kurve b (bereinigter Ursachenindex): In der Kurve a Dezember- und Märzwerte jeweils um 5%, Oktoberwert jeweils um 2,5% vermindert; dann
Gleitender Drei-Monats-Mittelwert gebildet.

Kurve c (bereinigter Beschäftigungsgrad): Beschäftigte Mitglieder der Arbeitnehmer-Gewerkschaften in v. H. der Gesamt-Mitgliederzahl, Kurzarbeiter auf Vollbeschäftigte umgerechnet; außerdem
Winterschwankung nach Schätzung ausgeschaltet.

Kurve d (unbereinigter Beschäftigungsgrad): Tatsächlicher Verlauf der Kurve c ohne Ausschaltung der Winterschwankung.

Kurve e: Division von Stückgeld (Banknoten plus Münzen) durch Nominal-Wochenlohn der Industriearbeiter im Reichsdurchschnitt; Dezemberwerte jeweils um 5% vermindert; daraus gleitender Drei-Monats-Mittelwert.

---

[1] Statistische Quellen: „Wirtschaft und Statistik" sowie „Reichsministerialblatt". Eingehende Berechnungen in „Wie beherrscht man die Konjunktur?", Seite 152 bis 160.

Zusammenhänge
zwischen den Bewegungen der Kurven in umstehender Zeichnung[1].

April bis August 1924: Die Senkung von Ursachenindex und Beschäftigungsgrad ist bedingt durch starke Lohnerhöhungen bei „nicht entsprechender" Ausweitung von Menge bezw. Versorgung an Zahlungsmitteln. Diese Verkleinerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln hat hier also eine Verringerung des Beschäftigungsgrades zur Folge.

August 1924 bis Mai 1925: Überwindung der Arbeitslosigkeit durch „mehr als entsprechende" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung bei steigenden Löhnen. Diese Vergrößerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln hat hier eine Steigerung des Beschäftigungsgrades zur Folge.

Mai bis September 1925: Gleichzeitig mit den Löhnen wird zwar die Zahlungsmittel menge gesteigert, jedoch führt dies nicht zur „entsprechenden" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung, weil eine (im Ursachenindex nicht erfaßte) Verlangsamung des Stückgeldumlaufes bewirkt wurde. Diese war insbesondere die Folge der Ankündigung von Preissenkungen durch die deutschen Regierungen. Diese Verkleinerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln hat hier eine Verringerung des Beschäftigungsgrades zur Folge.

September 1925 bis Januar 1926: Die auftretende Arbeitslosigkeit ist bedingt durch eine Verminderung von Menge und Versorgung an Zahlungsmitteln bei schwach erhöhten Löhnen. Diese Verkleinerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln hat also eine Verringerung des Beschäftigungsgrades zur Folge.

Januar 1926 bis September 1927: Überwindung der Arbeitslosigkeit durch „mehr als entsprechende" Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung bei langsam steigenden Löhnen. Diese Vergrößerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln hat hier also eine Steigerung des Beschäftigungsgrades zur Folge.

September 1927 bis Juli 1928: Bei wenig veränderter Zahlungsmittelversorgung erfolgen Lohnerhöhungen, sodaß der Ursachenindex sinkt. Eine geringe konjunkturale Verschlechterung des Beschäftigungsgrades ist hier die Folge dieser Verkleinerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln.

---

[1] Eine nähere Darlegung der hier skizzierten Vorgänge enthält der Schlußteil meines Buches „Wie beherrscht man die Konjunktur?", Seite 152 bis 172.

§ 37. Allgemeine Ergebnisse und Schlußfolgerungen für die Lohnpolitik.

Allgemeine Lohnsenkungen bewirken unter sonst zunächst unveränderten Umständen eine Steigerung des Beschäftigungsgrades (bezw. eine Vergrößerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln). Wenn andere Wege zur Überwindung der etwa bestehenden Arbeitslosigkeit aus zwingenden Gründen nicht begangen werden können, so entspricht eine Senkung der Nominallöhne wegen der damit verbundenen Überwindung der Arbeitslosigkeit den Belangen der Arbeitnehmerschaft und der ganzen Volkswirtschaft[1].

Allgemeine Lohnerhöhungen (Niveaulohnerhöhungen) verkleinern unter sonst zunächst unveränderten Umständen („ceteris paribus") den Beschäftigungsgrad der Arbeitnehmerschaft (bezw. das Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln). Daher sind bei Vorliegen von „ceteris paribus" Nominallohnerhöhungen grundsätzlich abzulehnen, damit die in Form von Arbeitslosigkeit drohende Schädigung der Arbeitnehmerschaft und der gesamten Volkswirtschaft vermieden wird.

In Sonderfällen kann auch unter „ceteris paribus" gegen Nominallohnerhöhungen für einzelne Teile der Arbeitnehmerschaft nichts eingewendet werden, wenn diese Lohnerhöhungen auf Kosten übermäßiger Kapitalbildung[2] durchgeführt werden können, oder wenn die Löhne in anderen Wirtschaftszweigen entsprechend herabgesetzt werden.

Von diesen Sonderfällen abgesehen führen Niveaulohnerhöhungen nur dann zu einer Steigerung des Reallohnes der Gesamtarbeitnehmerschaft, wenn erstens durch eine entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversor-

---

[1] Hierbei ist an eine gleichmäßige Lohnsenkung gedacht, nicht etwa an eine Differentiallohnsenkung. (Diese könnte darin bestehen, daß eine vorhergegangene Differentiallohnerhöhung wieder rückgängig gemacht würde oder daß die Löhne nur in den Grenzbetrieben gesenkt würden. Diese Fragen bedürfen einer gesonderten Untersuchung. Wenn man erst einmal soweit ist, „relative Deflationen" (Senkungen des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln) zu vermeiden — insbesondere Lohnerhöhungen nur soweit zu treiben, als dies ohne Gefahr für den Beschäftigungsgrad geschehen darf — werden konjunkturale Verschlechterungen des Arbeitsmarktes ausbleiben. Nach Schaffung einer einheitlichen Konjunkturpolitik ist also die Frage einer Geldlohnsenkung vorwiegend nur noch theoretischer Natur, sie kommt dann praktisch kaum mehr in Frage, weil ihre Voraussetzung, die konjunkturale Arbeitslosigkeit, dann nicht mehr auftreten wird.

[2] in Deutschland nicht zutreffend.

gung das Verhältnis von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln (zwecks Verhütung der drohenden Arbeitslosigkeit) in früherer Höhe aufrecht erhalten wird; und wenn zweitens durch eine in Gang befindliche entsprechende Steigerung des Arbeitserfolges des einzelnen beschäftigten Wirtschafters die drohenden Preissteigerungen verhütet werden, welche durch eine Verschlechterung von Handels- und Devisenbilanz die Währungsfestigkeit gefährden würden.

Unter den genannten Voraussetzungen für die Ungefährlichkeit von Nominallohnerhöhungen sind Lohnerhöhungen erwünscht. Zwar würde auch durch eine Senkung des Preisniveaus der Reallohn (bei Vorliegen einer Steigerung des Arbeitserfolges) erhöht werden, falls man die Nominallohnerhöhung und Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung unterlassen würde. Es sprechen aber psychische Momente auf seiten der Arbeitnehmerschaft dafür, die Reallohnerhöhung lieber durch Erhöhung der Nominallöhne bei gleichen Preisen zu erzielen, als durch Preissenkung bei gleichen Nominallöhnen. Bei der Wahl zwischen diesen beiden Möglichkeiten — zwischen denen auch ein Mittelweg denkbar ist — wird man sich besonders durch Rücksichten auf die Entwicklung von Handels- und Devisenbilanz leiten lassen müssen [3].

§ 38. Ergebnisse für die deutsche Lohnpolitik.

Deutschlands Handelsbilanz ist stark passiv. Das ist solange ungefährlich, als aus anderen Posten, insbesondere aus Auslandsanleihen, die nötigen Devisen hereinkommen, die zur Bezahlung des Einfuhrüberschusses erforderlich sind. M. a. W.: die Handelsbilanz-Passivität ist ungefährlich, solange sie sich nicht zur Devisenbilanz-Passivität auswächst; denn eine dauernde Passivität der Devisenbilanz würde ebenso dauernd eine immer weitere Einschrumpfung des Devisen- und Goldbestandes der Reichsbank bewirken.

Diese würde schließlich eine Deflation zwecks Ausgleichung der Handels- und der Devisenbilanz erzwingen.

---

[3] Eine große wirtschaftspolitische Schwierigkeit entsteht dabei leicht in der Hinsicht, daß die Steigerung des Arbeitserfolges einseitig in der Industrie erfolgen könnte, sodaß sich hier eine Schere zwischen industrieller und landwirtschaftlicher Preisentwicklung öffnen kann. Die daraus für die Handelspolitik erwachsenden Notwendigkeiten siehe unter „Zoll- oder Geldpolitik?“ bei Wedemeyer, a. a. O., Seite 127 bis 133.

Das Ausbleiben von Auslandsanleihen im ersten Halbjahr 1927 hatte im Zusammenhang mit dem daraus — infolge der Handelsbilanz-Passivität — folgenden Devisenabzug von der Reichsbank die Frage einer solchen Deflation in bedrohliche Nähe gerückt. Auf Grund dieser Tatsache mußte in dem Buche „Wie beherrscht man die Konjunktur?“ [1] davor gewarnt werden, die Arbeitslosigkeit lediglich durch Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung [2] (zwecks Vergrößerung des Verhältnisses zum Bedarf) zu überwinden. Diese Warnung galt natürlich nur solange, als ihre Voraussetzung, der starke Schwund des Devisenbestandes bei der Reichsbank, noch bestand. In der Jahresmitte 1927 fiel diese Voraussetzung unter dem Einflusse bedeutsamer kreditpolitischer Maßnahmen, sodaß die Bedenken gegen die im Jahre 1927 erfolgende Vermehrung der Zahlungsmittelmenge großenteils schwanden [3].

Im weiteren Verlauf kam es zur Steigerung der Zahlungsmittelversorgung bei verhältnismäßig gering erhöhten Einzellöhnen, sodaß eine Vergrößerung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln erfolgte, die eine Steigerung des Beschäftigungsgrades bezw. Überwindung der Arbeitslosigkeit bewirkte. Die Steigerung des Beschäftigungsgrades brachte eine Steigerung der Gütererzeugung mit sich und ermöglichte so eine Erhöhung des Realeinkommens der Gesamt-Arbeitnehmerschaft.

Das veranlaßt Lederer zu der Äußerung: „Wenn wir einen Rückblick auf das Jahr 1927 werfen, finden wir, daß die Erfolge der Lohnbewegungen gering sind, während die Produktion in starkem Maße anstieg. Diese Tatsache ist ein unmittelbarer Aufruf zur Tat. Mehr brauche ich wohl nicht zu sagen“ [4]. Es ist hier besonders zu beachten, daß auf Grund der schon damals vorliegenden Tatsachen in Verbindung mit den Äußerungen Schachts eine entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung unwahrscheinlich war, sodaß Lederer offenbar an eine Lohnerhöhung bei gleichbleibender Zahlungsmittelversorgung dachte, deren notwendige Folgen im zweiten und dritten

---

[1] a. a. O., Seite 172, geschrieben im April 1927.

[2] Vgl.: „Wie beherrscht man die Konjunktur?“, Seite 109 ff.

[3] Die Summe von Notenbankdepositen plus Stückgeld plus Wechselausstellungen stieg von 10 140 Mill. RM. im März 1927 um 9,4% auf 11 094 im Oktober 1927, während „die Wochennominallöhne“ von 41,93 RM. im März 1927 um nur 5,0% auf 44,23 im Oktober 1927 erhöht wurden. Infolgedessen stieg in der Zeit von März bis Oktober 1927 der Ursachenindex von 89,6 auf 92,9 (und der Beschäftigungsgrad von 87,5 auf 95,0).

[4] Emil Lederer, Vortrag am 28. I. 1928 a. a. O., Seite 40.

Hauptteil dieser Schrift schon dargelegt wurden. Und diese Folge ist Arbeitslosigkeit oder in milderen Fällen eine Verhinderung sonst vor sich gehender Beseitigung der Arbeitslosigkeit. Glücklicherweise kam dieser „Aufruf zur Tat" erst zu einem Zeitpunkte, wo der größte Teil der Arbeitslosigkeit der letzten Jahre — konjunktural gesehen — schon beseitigt war. Die nachfolgende Tat hatte dann das Ergebnis, daß der Beschäftigungsgrad die obere Grenze von 92,5 Prozent nicht wieder überschreiten konnte. Hätte man von der Lohnsteigerung im Frühjahr 1928 abgesehen, so wäre der Beschäftigungsgrad weiter gestiegen [5].

Solange überhaupt noch konjunkturale Arbeitslosigkeit besteht, sind Lohnerhöhungen grundsätzlich bedenklich, weil sie geeignet sind, die Arbeitslosigkeit zu steigern (bei nicht entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung) bezw. deren Überwindung zu verlangsamen [6].

Es kommt wesentlich auf die Politik der maßgebenden Stellen an, ob die Zahlungsmittelversorgung ausgeweitet wird oder nicht [7]. Solange man hierüber nichts Bestimmtes weiß — solange sich möglicherweise die maßgebenden Stellen selber nicht schlüssig sind — läßt sich auch nichts darüber aussagen, ob im konkreten Falle eine der Niveaulohnerhöhung entsprechende Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung auch vorgenommen würde. Infolgedessen kann man nichts darüber aussagen, ob diese erste Vorbedingung für eine, dann wenigstens die Arbeitslosigkeit nicht noch vergrößernde Nominallohnerhöhung geschaffen werden würde bezw. ob sie vorliegen wird.

Ob sich bei entsprechender Ausweitung der Zahlungsmittelversorgung die Lohnerhöhung nicht etwa zu einer Gefahr für die Preisentwicklung und die Devisenbilanz gestalten würde, das läßt sich erst entscheiden, wenn Klarheit darüber herrscht, ob

---

[5] Ich verweise auf meine Schrift „Wie beherrscht man die Konjunktur?", welche den grundsätzlichen Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Verhältnisses von Versorgung zu Bedarf an Zahlungsmitteln einerseits und der Entwicklung des Beschäftigungsgrades andererseits nachweist und dieses Ergebnis an Hand der Wirtschaftsentwicklung in Deutschland 1924 bis 1927 überprüft.

[6] Es sei in diesem Zusammenhang nochmals an die Ausführungen Carl Landauers (zitiert im § 16 der vorliegenden Schrift) erinnert, welcher bei Bestehen von Arbeitslosigkeit Lohnerhöhungen für bedenklich hält.

[7] Vgl. u. a. Hjalmar Schacht, a. a. O.; und zur Frage der Politik der Beratungsstelle die geheimnisvollen Ausführungen Artur Nordens über: „Die Beratungsstelle für Auslandskredite", im Wirtschaftsdienst, Hamburg, Heft 15 vom 13. IV. 1928.

die Gütererzeugung in einer solchen Steigerung begriffen ist, daß diese eine Steigerung des Preisniveaus zu unterbinden vermöchte.

Wenn im betreffenden Falle diese[8]) Voraussetzungen des gleichzeitigen Steigens von Zahlungsmittelversorgung und Arbeitserfolg sowie die des Nichtbestehens von Arbeitslosigkeit (zumindest in dem betreffenden Gewerbe) nicht vorliegen, dann sind Nominallohnerhöhungen für die Arbeitnehmerschaft und die ganze Volkswirtschaft schädlich und abzulehnen. Liegen diese Voraussetzungen mit Sicherheit vor, so sind Nominallohnerhöhungen unschädlich und erwünscht.

[8]) im § 37 näher umschriebenen.

Literatur.

(Die in Klammern beigefügten Zahlen weisen auf die betreffenden Seiten der vorliegenden Schrift hin.)

Bellerby, J. R.: „L'établissement d'un système de détermination des salaires", in der Revue Internationale du Travail 1927 Vol. XVI, Juli, August und September 1927. (64, 94, 95, 97).

Brauer, Theodor: „Bodenfrage und Arbeiterinteresse", Jena 1916. (34, 63, 64).
„Lohnpolitik in der Nachkriegszeit", Jena 1922. (9, 34, 65 bis 68, 71, 72, 78, 80, 92, 93, 118, 143).

„Wirtschaftliche Entwicklung und Lohnpolitik", Vortrag am 26. XI. 1927 in Hamburg, „Der Deutsche" Nr. 278 vom 27. XI. 27. (63, 71, 72, 80, 109, 118).

Brentano, Lujo: „Die Lehre von den Lohnsteigerungen mit besonderer Rücksicht auf die englischen Wirtschaftslehrer", in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik 1871, Seite 251. (54, 55, 57, 60, 82, 138).

Cassel, Gustav: „Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel", Berlin 1927. (10, 76).

Conrad, Otto: „Absatzmangel und Arbeitslosigkeit als Dauerzustand", Wien 1926/27. (10, 63).

Decker, Georg: „Amerikanische Arbeitslosigkeit", in „Die Arbeit", Mai 1928, Seite 299. (145).

Fisher, Irving: „Arbeitslosigkeit und Preisbewegung", in der Internationalen Rundschau der Arbeit, Heft 8, August 1926, Seite 739. (95).

Fricke, Rolf: „Konjunktur und Einkommen", Halberstadt 1927. (13 bis 15).

Gesell, Silvio: „Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld", 6. Auflage. Berlin und Bern 1924. (104).

Gesellschaft für soziale Reform, Schriften der —, Heft 80: „Die Wirkung von Lohnerhöhungen auf die Kaufkraft und den inneren Markt", Versammlungsbericht vom 28. VI. 1927, Jena 1927.

Gestrich, Hans: „Grenzproduktivität und Lohngrenze", in der „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 99 vom 28. IV. 1928. (46).

Hagen, Louis: Vortrag auf dem VII. Allgemeinen Deutschen Bankiertag in Köln am 9. IX. 1928. (136).

Hahn, Albert: „Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits", 1920. (82, 119).

Herkner, Heinrich: „Die soziale Reform als Gebot des wirtschaftlichen Fortschrittes", Leipzig 1891. (24, 76, 77, 118).

„Die Arbeiterfrage", Berlin 1921. (71, 73, 74, 109, 118).

„Die Lohntheorien der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände seit der Stabilisierung der Valuta", in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Band Einkommensbildung, Seite 85, Wien 1928. (55, 70, 105).

Kleinschmitt, Edm.: „Der mögliche Lohn", in der „Industrie- und Handelszeitung" Nr. 98 vom 27. IV. 1928. (46, 87 bis 89).

Lampe, Adolf: „Notstandsarbeiten oder Lohnabbau?", Jena 1927. (10, 21).

Landauer, Carl: „Der Spielraum der Lohnpolitik" in „Der deutsche Volkswirt" Nr. 32 vom 11. 5. 28. (88, 89, 156).

Lederer, Emil: „Konjunktur und Krisen", im Grundriß der Sozialökonomik, Band IV, 1. Teil, Tübingen 1925. (22, 23 bis 33, 72, 94, 146).

„Lohnpolitik und Konjunktur", Vortrag vor der Konferenz des Reichsbeirates der Betriebsräte und Vertretern größerer Konzerne der Metallindustrie am 28. I. 1928 in Stuttgart. (30, 32, 137, 155).

Liefmann, Robert: „Arbeitslohn und Unternehmergewinn nach dem Kriege", Schriften zur Schaffung sozialen Rechtes, Heft 8, Stuttgart 1919. (64).

Löwe, Adolf: „Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich?" im Weltwirtschaftlichen Archiv, Band 24, II., Seite 193, 1926.

Lufft, Hermann: „Das wirtschaftliche Amerika", in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik, 124. Band, Seite 133, 1926. (143).

Lukas, Eduard: „Das wahre Wesen und die wahren Aufgaben der Arbeitslosenversicherung u. produktiven Arbeitslosenfürsorge", Graz 1926. (10).

Marschak, Jakob: „Hohe Löhne und die Volkswirtschaft", in: „Die Arbeit", A. D. G. B., Heft 11, Berlin 1927, Seite 725. (38, 47, 141, 144).

Massar, Karl: „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne", Berlin 1927. (9, 10, 11, 37, 38, 57, 58, 60, 104, 107, 134 bis 137).

Mill, Stuart: „Principles of political economy" — „Grundsätze der politischen Ökonomie", in der Sammlung socialwissenschaftlicher Meister XVII (Waentig), Übersetzung Wilh. Gehrig, Jena 1924. (54).

Norden, Artur: „Die Beratungsstelle für Auslandskredite", im Wirtschaftsdienst, Hamburg, Heft 15 vom 13. IV. 1928. (156).

Oppenheimer, Franz: „Der Arbeitslohn", Jena 1926.

Oppenheimer, Hilde: „Zur Theorie der Gewerkvereine", Berlin 1917. (40 bis 42, 44, 45, 98, 138).

Rosch, Carl: „Kreditinflation und Wirtschaftskrisen", Jena 1927. (26).

Röpke, Wilhelm: „Die Konjunktur", Jena 1922. (13).

Reichsbund deutscher Technik, Schriften des —: „Absatzstockung und Arbeitslosigkeit und ihre Beseitigung", Berlin 1927. (104).

Schacht, Hjalmar: Rede in Berlin am 27. Oktober 1927, Kölnische Zeitung Nr. 696b vom 28. X. 27. (8, 155).

Rede in Bochum am 18. November 1927, Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 272 vom 20. XI. 27. (8, 155).

Schlenker, Max: „Kritische Gedanken zur Denkschrift der Reichsbahn über die Tariferhöhung" in der „Ruhr- und Rhein-Wirtschaftszeitung" Nr. 21 vom 24. V. 28. (63).

Schmalenbach: „Gutachten über die gegenwärtige Lage des Rhein.-Westf. Steinkohlenbergbaus", Berlin, April 1928. (28).

Snowden, Philipp: „Die Konjunkturgestaltung in Amerika", in der „Deutschen Bergwerkszeitung" Nr. 125 vom 30. V. 28. (145).

Stucken, Rudolf: „Theorie der Lohnsteigerung", in Schmollers Jahrbuch 1921, Seite 695 und 1111. (54).

Tänzler, Fritz: „Aus dem Arbeitsleben Amerikas", Berlin 1927. (141, 143).

Tarnow, Fritz: „Warum arm sein?", Berlin 1928. (95, 97, 98, 116, 128, 131, 132).

„Die Konjunkturtheorie der niedrigen Löhne" I und II, in der Gewerkschaftszeitung, Nrn. 4 vom 28. I. 28 und 5 vom 4. II. 28. (Gegen *Wedemeyer:* „Wie beherrscht man die Konjunktur?"). (128, 133, 136 bis 139, 141, 145, 146).

Thornton, W. Th.: „On Labour", London 1869. Übersetzung von Schramm, Leipzig 1870. (54, 57, 138).

Vereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände: Geschäftsbericht für 1925 und 1926, Anlage XVII.

Weber, Adolf: „Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit", 4. Auflage, Tübingen 1921. (37).

„Allgemeine Volkswirtschaftslehre", München-Leipzig 1928. (10).

Wedemeyer, Rudolf: „Wie beherrscht man die Konjunktur?", Essen 1927. 176 Seiten; *RM* 5.80 und 7.30. Auslieferung K. F. Koehler, Komm.-Geschäft, Leipzig, Hospitalstraße 10. (20, 69, 77, 85, 98, 103 bis 105, 107, 115, 133, 138, 139, 144, 146 bis 149, 152, 154 bis 156).

Wolff, Hellmut: „Lehrbuch der Konjunkturforschung", Berlin 1928. (118).

Zwiedineck-Südenhorst, Otto von —: „Die Lohnpreisbildung", im Grundriß der Sozialökonomik, Band 4, 1. und 2. Auflage, Seite 347. Tübingen 1925. (89, 90).

„Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit", in den Vierteljahrsheften zur Konjunkturforschung, Ergänzungsheft 1, 1927. (10, 17, 63, 98, 109, 127).

Lebenslauf.

Am 25. Oktober 1901 wurde ich in Sterkrade als Sohn des Hüttendirektors Dr. ing. Otto Wedemeyer geboren. Nachdem ich Ostern 1920 das Reifezeugnis des Realgymnasiums zu Sterkrade erworben hatte, wandte ich mich zunächst dem Studium des Maschinenbaus zu, dem ich von 1920 bis 1922 in Braunschweig und von 1922 bis 1924 in Stuttgart oblag. Im Herbst 1924 begann ich das Studium der Volkswirtschaft in München, wo ich im Frühjahr 1927 das volkswirtschaftliche Diplomexamen bestand. Nach einem an der Universität Köln verbrachten Semester setzte ich dann meine Studien in München bis zu ihrer Vollendung im Juli 1928 fort. Zwischendurch arbeitete ich insgesamt anderthalb Jahre praktisch in den verschiedenen Betrieben mehrerer Werke der Eisenindustrie, in landwirtschaftlichen Betrieben, in mehreren Abteilungen eines kaufmännischen Unternehmens sowie in der Geschäftsführung eines großen industriellen Verbandes.

Rudolf Wedemeyer.